

INVERSIÓN EXTRANJERA E IMPERIALISMO

James Petras
Henry Veltmeyer

LUMEN MÉXICO

James Petras y Henry Veltmeyer

JUICIO A LAS MULTINACIONALES

Inversión extranjera e imperialismo

LUMEN MÉXICO

Diseño de cubierta: Gustavo Macri
Traducción: Luisa Lassaque
Supervisión de texto: Pablo Valle

ISBN: 968-5830-55-X

Atenas 42,
(06600) México D. F., México
Tel. 52-55-55 92 53 11 • Fax: 52-55-55 92 55 40
E-mail: editorial@lumenmexico.com.mx

Hecho el depósito que previene la ley 11.723

PRINTED IN ARGENTINA

Introducción

El poder económico de las grandes empresas que dominan la economía mundial y su papel en el proceso de desarrollo han generado (y siguen generando) polémica. La dinámica del poder empresario y el rol de la Inversión Extranjera Directa (IED) han sido objeto de innumerables estudios a lo largo de los años, si bien, por alguna razón, hay muy pocos de ellos en tiempos recientes, momento en el cual el rol de la IED en el proceso de desarrollo económico ha cobrado renovada importancia.

El debate más acalorado que se suscita alrededor del papel desempeñado por las Empresas Multinacionales (EM) versa sobre el tipo de capital que éstas presentan en sus operaciones y las condiciones que imponen para aportarlo. Sobre esta cuestión, para los analistas políticos y para muchos gobernantes, el hecho de que las IED sean un medio indispensable de acceso a los muy necesarios recursos financieros constituye una verdad incontrovertible, sin importar los costos sociales, económicos y políticos; casi podría decirse que se las considera la columna vertebral de la financiación para el desarrollo mundial. También se da por sentado —y, con frecuencia, se sostiene— que las IED traen consigo todo tipo de beneficios; en particular, en forma de transferencias de tecnología y generación de empleo; y que, como resultado, en su calidad de inversión y tecnología necesarias, constituyen un catalizador del desarrollo.

Por éstas y otras razones, gobiernos de todos los signos ideológicos y con los más variados discursos políticos han tenido por costumbre implementar políticas diseñadas para atraer la Inversión Extranjera (IE). Y, claro está, dichas políticas han sido —y todavía lo siguen siendo— ampliamente consideradas el único sendero hacia el progreso; un medio indispensable y la mejor forma de facilitar un proceso de globalización a través de la integración de países de todo el mundo en lo que se denomina el "nuevo orden económico mundial".

Este libro adopta una visión por completo diferente del papel de las multinacionales y del impacto sobre el desarrollo que producen las IED. En primer lugar, se asevera (en los Capítulos 1 y 2) que el imperialismo es mucho más útil como concepto destinado a describir y explicar la dinámica del desarrollo mundial que la globalización. En el Capítulo 2, se sostiene que el imperialismo constituye la fuerza impulsora de la construcción del imperio; que las multinacionales no sólo funcionan como representantes de este imperialismo, sino también en íntima relación con sus Estados imperiales. La dinámica de la globalización, centro indiscutido de la cuestión actual (cuando, en realidad, debería serlo el imperialismo), fomenta la ilusión de un mundo comandado por empresas apátridas que carecen de todo interés nacional por fomentar y mejorar, y que han hecho a un lado el poder del Estado-nación. Este libro considera la cuestión de forma diferente: pensamos que las IED son el mecanismo idóneo para la acumulación de capital centrada en el imperio, una poderosa palanca para el control político y para reordenar la economía mundial.

En el Capítulo 3, exploramos la dinámica económica asociada con las IED y con otras formas de flujos de "recursos financieros internacionales". Se demuestra, por ejemplo, que en las décadas del ochenta y del noventa, en el contexto del Consenso de Washington sobre políticas "correctas", las operaciones del capital mundial facilitaron una transferencia neta de sur a norte por un monto de 1,5 billones de dólares estadounidenses, lo cual significó un drenaje de capital potencial de los países del sur, que éstos pudieron haber utilizado para desarrollar sus economías. Además, las IED desempeñan un papel primordial en este proceso, y sus costos económicos, sociales y políticos sobrepasan en mucho sus presuntos beneficios.

En el Capítulo 4, se analiza la dinámica social involucrada en el flujo de "recursos financieros internacionales". En esta dinámica, es insoslayable comentar el proceso de crecientes disparidades que se verifica en la distribución internacional de los recursos productivos y los ingresos; es decir, las mayores desigualdades sociales entre las regiones y los países, y dentro de ellos. La evidencia es muy clara: las políticas neoliberales de

ajuste estructural a los requisitos del nuevo orden mundial han traído aparejado un incremento en ésta y otras formas de desigualdad social, y con este "desarrollo" (¿"subdesarrollo"?), nuevas formas de pobreza mundial, privaciones y exclusión social. En dicho capítulo se analiza la evidencia estadística sustancial que existe sobre estas cuestiones y se examinan los respectivos estudios, provenientes de diferentes perspectivas teóricas y políticas. También se debaten y desmenuzan críticamente la "guerra a la pobreza" librada por la "comunidad internacional para el desarrollo" y las estrategias orquestadas por el Banco Mundial.

En el Capítulo 5, nos ocupamos de las dimensiones políticas de las IED en el contexto de dos modelos teóricos que se han construido para promover un proceso de desarrollo económico y social: un modelo encabezado por el Estado, vigente desde la década del cincuenta hasta la del setenta, y utilizado para dirigir el proceso de desarrollo de Asia; y un modelo neoliberal alternativo de desarrollo capitalista afirmado en la mecánica de las fuerzas de la "libertad económica en un nuevo orden económico mundial". Estos dos modelos, y las políticas asociadas respecto de las IED, se ven ejemplificados en Corea del Sur y México.

En el Capítulo 6, nos dedicamos a la dinámica de la política de Estado; en particular, respecto de las políticas empleadas por casi todos los gobiernos para atraer IED, en la errónea creencia de que no existe forma alternativa de financiación para el desarrollo. Se muestra que la IE por parte de las multinacionales es muy perjudicial para la mayor parte de los países del Tercer Mundo, debido a los incentivos extra-mercado que exige. Gran parte de lo que, en apariencia, es un grupo de "condiciones de mercado favorables" resulta ser un conjunto de decisiones políticas que maximizan los beneficios para las multinacionales a costa de la economía local, sus contribuyentes, consumidores y trabajadores.

El significado es claro: las inversiones no son sólo operaciones de mercado mediante las cuales las multinacionales justifican sus utilidades sobre la base de los riesgos que corren, las innovaciones que introducen y el capital que invierten. Hay muchísimas

pruebas que demuestran que la mayor parte de la IE está subsidiada y libre de todo riesgo, y se apoya en la obtención de ganancias monopólicas provenientes de la apropiación de empresas nacionales (estatales) existentes y el control de mercados estratégicos. Se examina la dinámica de estas políticas respecto de sus resultados negativos para los países en vías de desarrollo.

Los Capítulos 7 y 8 se dedican a enunciar las alternativas posibles, que se encuentran al alcance de la mano, a las IED y a los respectivos regímenes políticos. En el Capítulo 7, sostenemos que la IE es riesgosa, costosa y limita la estrategia de desarrollo. Por un lado, los beneficios y los costos de la IE están distribuidos de manera desigual entre el "remitente" y el "receptor": la mayor parte de los beneficios se acumulan en favor del primero, mientras que el segundo asume casi todos los costos. En este contexto, no sorprende que ninguno de los países en vías de desarrollo, en ninguna época de la historia, haya puesto a la IE en el centro de su proceso de desarrollo. Ni Estados Unidos, Alemania o Japón en los siglos XIX y XX, ni Rusia, China o Taiwán en el siglo XX se apoyaron en la IE para implementar sus instituciones industriales y financieras.

Dadas las desventajas y los inconvenientes de la IE, citados en el texto, es claro que el camino por recorrer por los países en vías de desarrollo es el de minimizar las IED y maximizar la propiedad nacional, además de invertir en los recursos financieros locales, aprovechar las capacidades nacionales, y ampliar y profundizar los mercados locales y extranjeros mediante una economía diversificada.

Además, en el Capítulo 7 se brinda un análisis sistemático de los argumentos a favor y en contra de las IED, y se estudian los mitos relacionados con ellas, que evitan que los gobiernos de los países en vías de desarrollo procuren alternativas socialistas viables para no recurrir a las IED y hacen que se inclinen por instituir un régimen capitalista e imperialista (es decir, las IED).

Al final del libro hay un análisis sobre la construcción de un régimen alternativo antiimperialista, exento de IED. Además de la exposición de varias opciones, entre las que se encuentra el

modelo de Control Público Ingenieros-Trabajadores (CPIT), el capítulo y el libro concluyen con una exégesis de las políticas útiles para sostener un régimen antiimperialista que procure un desarrollo nacional sin recurrir a la IE.

1

Imperio e imperialismo

La década del ochenta introdujo una serie de cambios drásticos, incluso revolucionarios, en las formas de organización económica y social, que han sido conceptualizados como una "nueva era", la de la "globalización", en la cual las economías de todo el mundo están integradas, por uno u otro medio (en general, a través de "reformas estructurales" en la política macroeconómica), a un "nuevo orden económico mundial". Una descripción más precisa de estos cambios y de su dinámica sería "los trabajos del imperio estadounidense".

Los diversos esfuerzos del régimen que ha capturado el aparato del Estado para lanzar el "siglo de Estados Unidos" de la dominación mundial y construir un imperio brindan un contexto histórico para comprender el papel y la dinámica contemporánea de la Inversión Extranjera (IE), que es el objeto central de análisis de este libro. En el presente capítulo, consideraremos brevemente el estado de las condiciones vinculadas con esta dinámica.

Estado del imperio

Los funcionarios imperiales encargados de la formulación de políticas no persiguen una única estrategia en la construcción del imperio. Incluso una mirada superficial al proceso contemporáneo de formulación de políticas nos revela la existencia de una multiplicidad de estrategias basadas en diversas contingencias, en momentos y lugares diferentes. Cada vez que el actual régimen que gobierna desde Washington ha intentado imponer una única estrategia —un enfoque militarista invasivo—, más allá de las contingencias específicas, ésta dio como resulta-

do severas reacciones. Si bien las tácticas varían enormemente, el objetivo estratégico sigue siendo el mismo: potenciar el dominio económico, político y militar de Estados Unidos sobre el mundo.

La búsqueda de la concreción de objetivos imperiales estratégicos no constituye un proceso lineal de avance o retroceso, sino que evoluciona de acuerdo con una serie de contingencias a tiro de los funcionarios imperiales encargados de la formulación de políticas y que exceden su control inmediato.

Cualquier estudio que se realice sobre el imperialismo —o, más específicamente, sobre la construcción del imperio— debería reconocer que las políticas imperiales no son simples productos de abstracciones vagas, como la "lógica de la acumulación del capital", ni proyecciones de ideólogos políticos, ni la "voluntad política" de elites clave. Si bien algunos importantísimos formuladores de políticas de nuestro tiempo creen que "desear" una política va a dar como resultado su realización, la práctica y los resultados concretos hablan de una grosera subestimación de los obstáculos y la resistencia, lo cual ha desembocado en consecuencias desastrosas y en un debilitamiento del poder imperial.

El poder imperial: las contingencias que cuentan

Si bien las estructuras del Estado imperial, así como el alcance y la profundidad de sus instituciones económicas privadas, son expresiones del poder mundial del imperio, el ejercicio del poder en instancias concretas depende de las contingencias que se presenten en cada caso.

Una de las "contingencias" clave es la representada por las derrotas o las victorias militares, pasadas o presentes, en el marco de guerras de larga duración. Los resultados de la guerra imperial producen un fuerte impacto en la inhibición o la multiplicación del ejercicio del poder militar. Por ejemplo, la derrota sufrida por Estados Unidos en Indochina debilitó la voluntad militar de acometer futuras invasiones en Irán, Nicaragua y Angola, pese a su importancia estratégica. Por otro lado, la exitosa intervención militar de Estados Unidos en la primera Guerra del Golfo, y la invasión de Yugoslavia y Afganistán, convencieron a Washington de su "ilimitado poder para participar de diversas guerras en todo el mundo". La prolongada resistencia de la guerrilla en el período posterior a la invasión de Iraq y su ocupación ha demorado, sin lugar a dudas (y, al menos, por un tiempo), los planes bélicos estadounidenses de emprender nuevas conquistas de los vecinos Irán y Siria.

En relación con los resultados de las guerras imperiales, el nivel de apoyo político interno (pasivo o activo) constituye otra contingencia que afecta la estrategia imperial. Las guerras prolongadas, que trajeron aparejadas grandes cantidades de bajas y altos costos económicos, dieron como resultado —como era de prever— la pérdida del apoyo de los ciudadanos y de allí, en última instancia, alguna potencial oposición institucional. Mucho más crucial que las críticas aisladas de miembros del Congreso, el descontento de los ciudadanos se manifiesta en deserciones a gran escala, caídas abruptas en las cifras de reclutamiento militar y el re-alistamiento, y la declinación moral, sobre todo entre las "fuerzas de reserva".

La tercera contingencia, que afecta la estrategia militar imperial, está dada por la composición y la fortaleza o la debilidad de los colaboradores y los adversarios en el sitio de la guerra. Regímenes colaboracionistas débiles y desacreditados, con poco o nulo apoyo interno, un sistema débil de inteligencia y vulnerabilidad a ataques directos, constantes y sangrientos, requieren una participación prolongada y profunda de las fuerzas imperiales. Movimientos fuertes, organizados, muy arraigados y sumamente motivados de resistencia anticolonialista, con extensas redes de inteligencia, pueden limitar con efectividad las claras "ventajas estructurales" (armamento, personal, tecnología, presupuesto militar, entre otras) de las fuerzas de ocupación imperialistas.

Las estrategias imperiales —exitosas o fallidas— dependen de la obtención de compromisos de gran escala y de largo plazo, y del apoyo, por parte de los aliados (otros poderes imperiales), que brinden soldados y respaldo financiero, diplomático, político y propagandístico. Las recientes guerras "exitosas" protagoni-

zadas por Estados Unidos —Yugoslavia (Bosnia y Kosovo), Afganistán y Haití— se basaron en la alianza euro-latinoamericana con el régimen imperial. La relativa falta de alianzas imperiales en la invasión de Iraq y la retracción del limitado apoyo de los aliados han debilitado la capacidad de Estados Unidos para consolidar su ocupación colonial en Iraq.

Si bien el Estado imperial cuenta con una vasta red de bases militares (120), un presupuesto de 500.000 millones de dólares, una docena de organizaciones de espionaje y paramilitares que operan en todo el mundo, estos apuntalamientos estructurales del imperio dependen de la cohesión interna de las elites que formulan políticas. Pese a que siempre existen fricciones burocráticas, conflictos de jurisdicción y competitividad respecto de las asignaciones presupuestarias entre las reparticiones oficiales imperiales, estos factores convergen, por lo general, en el afán de concretar el objetivo de incrementar el poder imperial de Estados Unidos. Los intereses imperiales norteamercianos son, casi siempre, la preocupación central y dominante de la elite encargada de formular políticas.

Sin embargo, pueden surgir contingencias políticas que desafíen la norma acuñada por Estados Unidos, que reza "el imperio en primer lugar": la política estadounidense en Medio Oriente se vio modelada y definida de forma concluyente por un sector de la elite encargada de formular políticas cuya lealtad primordial fue la de promover el poder israelí en Medio Oriente y, en particular, la de utilizar los poderes bélicos estadounidenses para destruir a los adversarios reales o potenciales de Israel en esa región.

Esta contingencia imprevista dividió severamente el Estado imperial y desencadenó un conflicto entre los "incondicionales" (*"firsters"*) de Israel en el Pentágono, el Poder Ejecutivo y el Congreso, y los militares estadounidenses, los organismos de inteligencia, los cuerpos diplomáticos y los sectores de la opinión pública. Estas profundas divisiones llevaron a los "incondicionales" a erigir organismos paralelos de inteligencia y propaganda, preparar una campaña masiva y engañosa de propaganda pro-bélica, difundir tal propaganda, distorsionar y fraguar informes de inteligencia, dar inicio a un espionaje desembozado en favor del Estado israelí, incluyendo la entrega de documentos bélicos ultrasecretos. El resultado fue una contienda bélica que resultó un desastre desde la perspectiva de los constructores del imperio estadounidense, y un éxito rotundo para los "incondicionales de Israel": destruyeron el único país árabe de Medio Oriente que contaba con un sólido Estado secular, una elite científica, una economía y una estructura militar modernas.

Los "recursos" del Estado imperial estadounidense son monumentales, tanto en cantidad como en calidad: un presupuesto militar mayor que el de los siguientes veinte países, cuerpos de oficiales muy entrenados, con infraestructura y sistemas armamentísticos dotados de tecnología de punta. Sin embargo, esta "estructura" y sus recursos enfrentan una serie de contingencias que pueden reducir o neutralizar el ejercicio efectivo de dichos "recursos".

A nadie escapa que las estructuras imperiales dependen de contingencias que pueden exceder el control de las elites imperiales creadoras de políticas, con lo cual se genera un grado de incertidumbre en el resultado de los conflictos imperiales inducidos, sobre todo en el contexto de los formuladores de políticas cuya lealtad es dual y están infectados de un alto grado de voluntarismo ideológico.

El imperialismo: omnipotencia, impotencia y relaciones de clase

Numerosos autores confunden la omnipresencia del Estado imperial y de las empresas multinacionales con la omnipotencia. Aun cuando se hable sobre la omnipresencia del imperialismo, es necesario ampliar tal término para que incluya una presencia indirecta a través de regímenes colaboracionistas y organizaciones clientelistas de índole política, cultural y social. La descripción de la mera presencia del imperialismo no nos dice nada sobre su poder para lograr resultados políticos exitosos en circunstancias y plazos específicos. Existen numerosos casos en los que ha habido una presencia militar y económica sustancial de las fuerzas imperiales pero las políticas respaldadas por el imperio han si-

do derrotadas, y los intereses estadounidenses se han visto afectados: Iraq es un caso destacado y Venezuela, aunque en una escala menor, constituye otro ejemplo.

Esta confusión entre la presencia y el poder del imperialismo es resultado de pensar el poder sólo como "atributos estructurales mundiales" (la dimensión y el alcance general de las instituciones militares/económicas de Estados Unidos) y de creer que el "poder" es nada más que un atributo incrustado en las estructuras jerárquicas, en cuya cima estaría concentrado. El "poder", según este punto de vista, está siempre y en todas partes asociado a las clases dominantes, y a los Estados más opulentos y militaristas.

Este enfoque no logra ver que el poder es una relación entre clases y Estados, que depende de la dirección y del resultado de las luchas de clase y nacionales. La posición en el sistema internacional, la propiedad de los medios de producción, los medios de comunicación, el consumo, la fuerza militar y las ofertas culturales constituyen palancas extremadamente poderosas de poder en cualquier ecuación de poder político. Pero no son los únicos "recursos" del poder. Las organizaciones masivas, generadoras directas de conciencia de clase, su grado de disposición para el combate, la calidad de sus líderes y programas, sus tácticas y estrategias son, también, recursos de poder: los resultados de las políticas son consecuencia de una confrontación entre el poder estructural del imperialismo y el poder subjetivo de las clases explotadas y oprimidas.

Los factores clave no son solamente la suma cuantitativa de los recursos estructurales del imperio o la cantidad de pobres explotados organizados, sino con cuánta efectividad se aplica el poder potencial en situaciones conflictivas específicas. La conversión que el imperialismo realiza de los recursos cuantitativos (grandes empresas, respaldo militar) en resultados políticos favorables no es automática, sino que depende de la efectividad comparativa o relativa de sus adversarios de clase o nacionales.

La razón por la cual los teóricos "globalistas" de izquierda y derecha sobreestiman el poder (o la omnipotencia) de las instituciones imperiales (o la "globalización") es que dirigen su mirada sólo hacia las fuentes "estructurales" o institucionales de poder, más que hacia los atributos subjetivos, políticos y sociales de poder.

Más aún: la omnipresencia de las instituciones imperialistas requiere la distribución de las fuerzas, la multiplicación de los puntos de conflicto y la creciente vulnerabilidad a los trastornos mundiales en ciertos puntos estratégicos existentes dentro de la cadena de producción y consumo. Esta circunstancia sugiere que la omnipresencia puede llevar a una relativa impotencia imperial. En otras palabras: la omnipresencia puede constituir una debilidad, y no una fuente de fortaleza.

Con frecuencia, los expertos, los publicistas y los propagandistas imperiales desean hacernos creer que estar en todas partes es símbolo de omnisciencia. Por desgracia, muchos autores de izquierda toman las imágenes de la propaganda imperial, que afirma que "la omnipresencia es sinónimo de omnipotencia", como un punto de partida para su análisis "más duro" de la construcción del imperio; pero esta actitud resulta desfavorable porque oscurece los límites del poder imperial, su vulnerabilidad, y peor aún, desalienta la oposición masiva porque clausura prematuramente cualquier acción directa.

Las proyecciones imperiales del poder: racionalidad, coherencia y concreción

Numerosos autores, periodistas y académicos de derecha e izquierda dan por sentado que las proyecciones del poder o las afirmaciones, los planes y los pronunciamientos ideológicos son lo mismo que su concreción. En realidad, muchas de las proyecciones y las propuestas del imperio no tienen éxito y, con frecuencia, se producen fracasos. Al mismo tiempo, otros autores se pasan al extremo opuesto y dan por sentado, automáticamente, que los fracasos anuncian el desastre, la decadencia imperial y una "necesaria" racionalización del gasto.

Bajo el régimen de Bush, los ideólogos del poder imperial dispusieron un plan para la conquista del mundo, basado en una secuencia de guerras mediante proyecciones unilaterales de

poder. Las afirmaciones de que ellos constituyen el único superpoder, la fuerza impulsora de la globalización, el poder militar más poderoso con capacidad de librar múltiples guerras simultáneas, merced a doctrinas bélicas preventivas y al establecimiento de un imperio mundial invencible, fueron, en gran parte, expresiones de deseo, un orgullo imperial desmedido, basado en un autoengaño. Los ideólogos cayeron en la trampa de sus propias mentiras y engaños, porque muchos de ellos —sobre todo, los políticos sionistas clave— manipularon con todo cinismo la doctrina de invencibilidad blandida por Washington, gracias a lo cual lograron que el imperio se embarcara en una guerra imposible de ganar en Iraq, circunstancia que redundó en beneficio de las ambiciones regionales de Israel.

Desde la primera Guerra del Golfo, a lo largo de la década de Clinton (los noventa), hasta el régimen de Bush, ya en este siglo XXI, la ideología imperial estadounidense realizó altisonantes afirmaciones de poder mundial, algunas de las cuales se corporizaron; sin embargo, la mayoría de ellas no pudieron llevarse a cabo.

La primera guerra de Estados Unidos contra Iraq no lo condujo a la dominación de Medio Oriente, ni a marginar a Europa, China o Rusia de la política mundial; como pronosticó el informe de trabajo de Wolfowitz de 1992. La invasión a Yugoslavia hizo que aumentara la cantidad de Estados clientes de Estados Unidos en los Balcanes, pero se trató de una influencia compartida con Europa occidental; Estados Unidos ganó influencia política regional, y la Unión Europea obtuvo ventajas económicas.

Los planes militaristas de los sionistas estadounidenses, concebidos para lograr la dominación mundial y que se encuentran en las propuestas para un nuevo siglo en el que Estados Unidos ejerza su poder imperial, aprobados por Perle, Wolfowitz, Feith, Abrams, Kagan, Kristol, Cohen y Wurmster (entre otros), fueron puestos en práctica cuando pasaron a formar parte del régimen de Bush. Después de dos prolongadas guerras coloniales, las proyecciones del poder —la doctrina de las guerras ofensivas consecutivas— se encuentran hechas trizas: el imperio estadounidense está atado de pies y manos, e intenta con

desesperación capacitar una fuerza colonial sustituta con el fin de zafarse de una guerra a la cual se opone la mayor parte de los norteamericanos.

Los alardes y la arrogancia de las más grandes organizaciones judeo-estadounidenses que respaldan a Israel por medio de las guerras (los presidentes de las principales organizaciones judías, la AIPAC y demás testaferros) se vieron desalentados por un importante caso de espionaje que involucró a funcionarios clave de AIPAC, y por la prematura renuncia a dos altos puestos en el Pentágono de dos importantes arquitectos neoconservadores (Wolfowitz y Feith) de los ataques militares estadounidenses contra adversarios de Israel.

Varios autores atribuyen un alto grado de racionalidad y coherencia a la política imperial. Este supuesto da en tierra con las proyecciones irracionales de poder basadas en ciertos mitos autoengañosos que propugnan la receptividad de los pueblos conquistados a la agresión estadounidense, la ilimitada capacidad del pueblo de sostener múltiples guerras prolongadas y la "inteligencia" de las elites sionistas de tercera categoría que se dedican a generar políticas. No existe, necesariamente, una conexión entre el afán de concretar intereses imperiales y los instrumentos de política concebidos para esta materialización. La asimilación superficial de los intereses estadounidenses e israelíes en Medio Oriente, por parte de un ejército de adulones parlamentarios de las organizaciones sionistas y sus cínicos pares, los sionistas que se desempeñan en el seno del Pentágono (los "*insiders*"), es un ejemplo de las "políticas fallidas" aplicadas en Iraq, Irán y Siria.

La gran influencia de las elites neoconservadoras cubano-estadounidenses, generadoras de políticas, en la concepción de la política de desestabilización estadounidense respecto de Venezuela, hizo que se pusiera en peligro la provisión de recursos energéticos estratégicos y se viera amenazada la presencia a gran escala de las empresas petroleras estadounidenses. Las fallidas políticas estadounidenses para con Venezuela (golpe, referéndum, elecciones y financiación de ONG clientes) han radicalizado, sin lugar a dudas, a la opinión pública venezolana, fortalecido a Chávez y debilitado a los grupos clientelistas de Esta-

dos Unidos. Un "análisis racional" del masivo impacto positivo de los planes de bienestar social implementados por Chávez, su continua apertura a las multinacionales petroleras estadounidenses y los crecientes ingresos estatales provenientes de las fuentes de petróleo deberían haber mostrado a las claras a los constructores del imperio que el "consenso" y la penetración profunda a largo plazo habrían constituido una política más efectiva.

El hecho de señalar las irracionalidades, la incoherencia, las políticas fallidas y la naturaleza contradictoria de los generadores imperiales de políticas —en lo atinente a sus propios objetivos de construcción de un imperio— no debería llevarnos a una subestimación de los agudos peligros provenientes de la política imperial. Las políticas fallidas (e incluso las repetidas derrotas) no significan la muerte del imperio, y menos aún la reducción de su presupuesto. Gracias a sus vastos recursos, el imperio estadounidense cuenta con un amplio margen para cometer numerosos errores, para emplear a mediocres generadores de políticas, para intervenir en varias disputas internas, y hasta para lanzar una nueva ola de políticas agresivas.

Para el imperialismo, las oportunidades de éxito son muchas; para los regímenes progresistas del Tercer Mundo, un error fatídico puede hacer que finalice su mandato. Pese a las diversas e importantes derrotas sufridas en Venezuela, Estados Unidos se apresta a una nueva acometida: provocar una guerra limítrofe con Colombia y cooptar elementos de derecha dentro del régimen de Chávez, entre otras acciones. El presidente Chávez tiene que seguir para ganar, porque una única derrota electoral conduciría a un retroceso, histórico y monumental, de casi una década de progreso, como lo demostró la única derrota electoral de los sandinistas en Nicaragua.

Características de la construcción imperial

La construcción de un imperio no sigue una trayectoria lineal, ascendente y continua. Por el contrario, hay movimientos ascendentes y descendentes, incluyendo conatos de rupturas, una inestabilidad casi permanente y guerras continuas contra una variedad de fuerzas antiimperialistas en diversas regiones geográficas. No hay un "eslabón débil"; es decir, ningún punto en el cual la construcción imperial se muestre vulnerable a cambiar a lo largo del tiempo y del espacio. En cierto punto (1960-1975), es en el sudeste asiático y en América latina (1970-1976); en otros momentos, es América Central (década del ochenta); y, en el nuevo milenio, es Medio Oriente, el sur de Asia, y el norte de América del Sur. La composición social de la resistencia varía: a fines del siglo XX, fueron los nacionalistas urbanos seculares y los socialistas revolucionarios; a principios de nuestro siglo XXI, se trata de los musulmanes radicales en Asia y los campesinos indígenas en América latina.

El imperialismo, por su carácter invasivo, perturbador, destructivo y explotador, genera inevitablemente una oposición permanente de índole política, social y cultural. A breves períodos de consolidación, siguen prolongados períodos de inestabilidad. Los ciclos de "consolidación" e "inestabilidad" reflejan la secuencia de la conquista imperial: ocupación inicial y represión severa, seguidas por el visto bueno a elecciones-selecciones patrocinadas por el imperio, y el surgimiento de una elite "hegemónica" en apariencia, seguida por nuevas olas de resistencia popular en respuesta a la corrupción, al saqueo y a la incompetencia, lo cual conduce a nuevas revueltas y a un perpetuo estado de guerra, hasta que el régimen imperial se retira o se involucra en un genocidio.

La historia nos enseña que la consolidación generalizada de un imperio sólo puede lograrse gracias a la destrucción-desalojo forzoso y en masa de un pueblo; de lo contrario, sigue en tensión perpetua con el pueblo conquistado a merced de "elites colonizadas".

La geografía del imperio

Los constructores imperiales operan por medio de una variedad de "tratados" y acuerdos desiguales; por ejemplo: 1. relaciones bilaterales entre el imperio y el Estado cliente; 2. acuerdos multilaterales: relaciones entre el imperio y las regiones (la Zo-

na de Libre Comercio de América Central; la Zona de Libre Comercio de América Latina); 3. pactos sub-regionales: relaciones entre el imperio y clientes específicos.

Estos acuerdos se basan en el alcance y el grado de subordinación de la elite, o elites gobernantes en particular, de cada unidad geográfica. El procedimiento "más sencillo" de construir un imperio es moverse paso a paso —la "táctica del embutido"— e incorporar países regidos por gobernantes sumisos, a través de acuerdos bilaterales. Esta técnica no impide que los generadores de políticas imperiales consideren incorporar unidades geográficas más amplias. La provocación de enfrentamientos entre una región y otra en lo relativo al comercio marginal y la concesión de préstamos, así como los cambios de regímenes en países limítrofes, pueden constituir el escenario perfecto para la incorporación de subregiones al imperio. Por fin, los constructores del imperio podrán avanzar sobre regiones enteras, a través de acuerdos "continentales".

Han surgido dos limitaciones fundamentales a la estrategia de construcción imperial mediante incorporación geográfica: 1) la oposición interna de la mayor parte de la población, que sufre los efectos perniciosos del dominio imperial; 2) la índole no recíproca de los tratados, que perjudican a las elites que residen dentro del país en su proceso de incorporación al imperio. Esta última contradicción es más aguda en los debates, las negociaciones y las conferencias que se celebran cotidianamente entre el imperio y sus clientes. Estados Unidos y los países imperiales de Europa dependen del apoyo político de los sectores no competitivos (especialmente, los agrícolas) para sostener la expansión imperial. Existe una importante dialéctica de conflicto y complementariedad entre las EM mundiales "avanzadas" y los capitalistas locales protegidos y relativamente atrasados.

A fin de obtener el apoyo de las elites exportadoras clientes del Tercer Mundo para la incorporación de sus países al imperio, los generadores de políticas imperiales deben bajar las barreras comerciales, y poner fin a la protección y los subsidios de los sectores atrasados y no competitivos. Si bien las elites exportadoras del Tercer Mundo están dispuestas a sacrificar trabajadores, fabricantes y empleados públicos, no están tan dispuestas a cometer un suicidio económico. El dilema de estos constructores imperiales es que necesitan apoyo político para sus sectores económicos atrasados, así como el consentimiento de las elites exportadoras del Tercer Mundo.

Las concesiones a las elites exportadoras son, por ejemplo, acceso limitado a los mercados, ingreso demorado, cupos y acceso libre para productores selectos. Sin embargo, en numerosos casos, los acuerdos amplios se han visto estancados por el deseo de los constructores imperiales de salirse con la suya en dos ámbitos: contar con acceso libre para sus EM y con protección para sus sectores no competitivos pero políticamente significativos.

Las tácticas para la construcción de un imperio

Dados los recursos finitos del imperio, los constructores imperiales deben apoyarse en maniobras tácticas tendientes a maximizar los recursos "externos". Esto implica involucrar a colaboradores externos, clientes subsidiados, y el tendido de puentes hacia "caballos de Troya" protegidos, ubicados en Estados adversarios. Muchas de las tácticas utilizadas por los constructores estadounidenses del imperio tienen viles antecedentes de larga data pero, en muchos casos, pasados y presentes, funcionaron bien donde fracasó la guerra a gran escala.

La táctica más frecuente es la de "divide y vencerás", en sus muchas y diversas formas. La más prominente de éstas ha sido el fomento del separatismo étnico, religioso y tribal, con el fin de quebrantar los Estados-nación adversarios y crear mini-Estados clientes. Los poderes imperiales (es decir, Estados Unidos y la Unión Europea) han estado a la vanguardia de la politización selectiva de las diferencias sociales, culturales, religiosas y étnicas, a través de la financiación y el entrenamiento de minorías culturales, a las que proveen de armas y de espacios en los medios de comunicación, con lo cual realizan una propaganda política favorable en apoyo de sus reivindicaciones y acciones (y esto incluye las guerras "justificadas" y el terrorismo étnico), a

fin de lograr el triunfo de regímenes cuyas dudosas afirmaciones de "independencia" se contradicen, una vez en el poder, con: las bases militares establecidas por Estados Unidos; el control de hecho, por parte de Estados Unidos y Europa, de las actividades financieras y productivas estratégicas, los servicios y los medios de comunicación; su subordinación a las IFI controladas por los poderes imperiales.

La táctica imperial de "divide y vencerás" a través del separatismo étnico tuvo éxito en Yugoslavia, Afganistán e Iraq, lugares en los cuales Estados Unidos y la Unión Europea crearon mini-regímenes clientes en Montenegro, Kosovo y Macedonia, el mini-Estado kurdo "de facto" en el norte de Iraq, y la división de Afganistán entre "señores de la guerra" tribales.

En Bolivia, Estados Unidos otorga un fuerte respaldo al movimiento regional "separatista" localizado en el sur y centrado en la ciudad de Santa Cruz, bastión de la oligarquía. El objeto es separar el sur, rico en petróleo y gas, del resto de las tierras altas, donde el poder de los trabajadores y campesinos indígenas constituye una fuerza dominante. En Rusia, Estados Unidos y la Unión Europea, ya han capacitado y realizado propaganda política a favor de todo tipo de grupos separatistas de corte étnico, encabezados por los terroristas chechenos, en un esfuerzo por debilitar aún más al Estado ruso y seguir ampliando la construcción del imperio estadounidense y europeo.

Por otro lado, la Unión Europea y Estados Unidos se oponen a movimientos nacionales antiimperialistas, como el iraquí, el haitiano, el afgano, el vasco y el irlandés, que desafían a Estados Unidos o a sus aliados europeos.

La política imperial es congruente con una perspectiva imperial de clase. El separatismo que coadyuva a la construcción del imperio es bueno y constituye un factor que ha de apoyarse; la autodeterminación contra el imperio o sus aliados es mala. No hay "hipocresía", como acusan algunos críticos, en no mantener "estándares universales", porque la política se basa en un criterio universal de clase.

El separatismo, en la construcción de un imperio, es un arma formidable que ya fue blandida con éxito como instrumento de propaganda para desacreditar adversarios. Una vez que las animosidades étnicas se convierten en una confrontación, las maquinarias de propaganda política de Estados Unidos y de la Unión Europea pisan el acelerador y publicitan las "atrocidades", las "injusticias" y las violaciones a los "derechos humanos" cometidas contra sus clientes "rebeldes". Cuando la mayoría de los "progresistas", "liberales" y "socialistas" de las ONG dejan de comprender las subyacentes cuestiones imperiales y de clase que se encuentran en juego, se ven absorbidos por una alianza tácita que sella la suerte de los adversarios de Estados Unidos.

Lo que resulta curioso de esta "alianza non sancta" entre los constructores imperiales y los "progresistas occidentales" es que, mientras los países imperialistas aprovechan todas las ventajas de cualquier separación exitosa (bases, recursos, medios masivos de comunicación, fábricas y mano de obra barata) para "clientelizar" el Estado, los progresistas jamás realizan un examen de conciencia respecto de sus políticas. En el nombre de elevados principios abstractos de "autodeterminación", contribuyeron a la construcción del imperio, al legitimar futuros clientes en ciernes.

La guerra militar constituye una herramienta clave en la construcción del imperio; en muchos casos, con el apoyo de separatistas clientes que actúan como mercenarios militares y políticos en países ocupados. Cuando fallan los sustitutos, cuando poderosas fuerzas políticas civiles y militaristas están a cargo de la política de Estados Unidos, el imperio recurre a la feroz violencia militar.

En todas las circunstancias, el imperio busca implementar un programa internacional de inspección del adversario antes de atacar; el objeto es desarmar a los incautos, obtener concesiones políticas por la fuerza, lograr datos de inteligencia de todas las instalaciones militares y civiles, y reclutar renegados civiles o militares. El propósito del ataque militar es destruir el régimen antiimperialista o, sencillamente, toda dirigencia nacional disidente, o a un adversario de un aliado cercano, e instaurar un nuevo aparato de Estado y un régimen partidario deseoso y capaz de servir a los intereses económicos y militares imperiales.

La experiencia histórica ha demostrado que las guerras coloniales son muy costosas y rara vez conducen a la consolidación imperial, porque destruyen y provocan el desplazamiento de millones de personas, además de violar todas las instituciones sociales y culturales de la sociedad conquistada. La desestabilización política de los regímenes adversarios es mucho más habitual y efectiva en la fase actual de la construcción del imperio. Un amplio espectro de organismos imperiales opera una red, en constante crecimiento, de grupos clientes de la "sociedad civil" que fomentan las tensiones, mientras que las jerarquías más altas de los servicios de inteligencia reclutan pares militares y de inteligencia de alto nivel, para "tolerar" el uso de violentas tomas de poder extraparlamentarias.

Las tácticas específicas que acompañan la acción "dirigida" de las masas son, por ejemplo: magnicidios selectivos de aliados descartables (con lo cual se crean mártires) o figuras populares del régimen; campañas exageradas o inventadas de propaganda contra la corrupción y las atrocidades; exigencia de elecciones donde los candidatos son personajes desacreditados, y donde a los insurgentes-clientes se los convierte en "héroes" (cuyos antecedentes más serviles, crueles y corruptos se han lavado). Si los sustitutos y los separatistas resultan vencidos, y la desestabilización no funciona, los constructores imperiales recurren, las más de las veces, a ataques militares directos o de "terceros".

Los conflictos de "terceros" son, por lo general, provocados por los constructores imperiales a fin de forzar el ingreso y la intervención de las "fuerzas de paz" de la ONU bajo tutela imperial y, así, posibilitar un "cambio de régimen". Esta situación, a su vez, conduce a la creación de un cliente, a la instalación de bases militares y al saqueo de recursos lucrativos, así como a la privatización-desnacionalización en masa de la economía. En algunos casos, el poder imperial intervendrá de manera directa en los conflictos de terceros, con la excusa de que el agresor es una "víctima" del adversario antiimperialista. En algunos casos, los "terceros países" se convierten en "plataformas de lanzamiento" de los ataques imperiales, ya sea directos o a través de clientes mercenarios.

La mayor parte de los regímenes leales son muy vulnerables debido a las duras condiciones que imponen a la población: tributos al imperio en forma de pagos de deuda, remisión de ganancias y transferencia de riquezas. Por lo tanto, los generadores de políticas tendientes a la construcción del imperio se ven siempre enfrentados a clientes inestables. La táctica más destacada es la de "rotar" personalidades, partidos y elites; hacer que entren y salgan de los regímenes para evitar alzamientos populares que amenacen al Estado (los militares, la burocracia civil, la policía, entre otros), que constituye el cimiento del poder imperial de cada nación.

En otras palabras: los creadores de políticas imperiales sacrifican regímenes específicos para salvar al Estado... de la revolución. La pomposa cháchara en la que se embarcan las elites imperiales de Estados Unidos respecto de favorecer el cambio "constitucional" o "democrático" —cuando éste involucra un régimen cliente despreciado y desacreditado— trata, precisamente, de asegurar que se produzca el cambio, sí, pero dentro del elenco de políticos clientes compatibles con los intereses imperiales. La existencia de clientes "alternativos" es crucial para desmovilizar a los insurgentes populares y convertirlos en instituciones dominadas por la elite.

Conclusión

La construcción de un imperio es el resultado de actos deliberados y calculados, además de intervenciones improvisadas en circunstancias y contingencias que se encuentran fuera del control de las elites imperialistas. Los creadores de políticas imperiales utilizan una amplia gama de herramientas (corporizadas en políticas) para destruir a los adversarios y respaldar a sus clientes, pero ni controlan todos los recursos políticos ni dominan las condiciones y las fuerzas sociales que actúan contra ellos.

El imperialismo no es una forma de arquitectura política intimidatoria e inmóvil. Es un conjunto de relaciones nacionales de clases que operan de manera conflictiva en todos los aspec-

tos de la vida social, cultural y política, y en todos los niveles de su estructura. No tiene sentido enumerar el "poder" del imperialismo a través de una mención detallada de sus multinacionales y sus instituciones financieras, de sus presupuestos militares y de su retórica agresiva y belicosa, si con ello hemos de olvidar que los constructores imperiales pierden y son derrotados en guerras, luchas sociales y conflictos políticos. El poder no está sólo inserto en las "estructuras", sino que existe, en igual medida, en las relaciones de clase, las organizaciones, los líderes, el ánimo, la combatividad, y los pasos estratégicos y tácticos.

El cambio profundo de las estructuras imperiales tiene lugar cuando las luchas nacionales clasistas de gran alcance ponen en funcionamiento un nuevo cuasi-Estado y estructuras duales de poder: ejércitos guerrilleros, gobiernos locales, regiones autónomas, distritos rebeldes consolidados y milicias populares. El imponente rostro del imperio, el gran presupuesto militar y las gigantescas multinacionales comienzan a resquebrajarse cuando las contingencias que surgen de la lucha de clases vulneran su actividad: se fugan los capitales, declina la moral militar, disminuye el apoyo interno y los aliados abandonan el barco. Las estructuras imperiales son tan fuertes como las fuerzas subyacentes de clase que las sustentan, y dependen del grado y la profundidad de la lucha de clase y nacional que, como señaló Marx una vez, es la "fuerza motriz de la historia".

Teóricos de la globalización, ¡tomen nota! ¡El Viejo tenía razón!

2

Imperialismos viejos y nuevos

La Inversión Extranjera (IE) es, en sustancia, una cuestión que tiene que ver con la acumulación de capital y el flujo internacional de "capital" de propiedad privada; es decir, recursos financieros o dinero puesto al servicio ("invertido") de la obtención de ganancias. La acumulación de capital ha sido la fuerza motriz fundamental del crecimiento económico y de la expansión capitalista. Las raíces del proceso que implica este fenómeno pueden encontrarse, a lo largo de la historia, en la dinámica del "crecimiento económico" y en las transformaciones sociales afines.

Este fenómeno está formado por cuatro fases: 1870 a 1914, aproximadamente, un período de desarrollo del capitalismo industrial, el imperialismo y el colonialismo europeo; 1914 a 1945, un período de guerra imperial, depresión económica, "domesticación del capitalismo" y surgimiento del fascismo; 1945 a 1973, un período de crecimiento excepcionalmente alto, acompañado de un proceso de descolonización, construcción de naciones e imperialismo euronorteamericano; un período transicional de crisis y reestructuración (la década del setenta); y un período de reforma neoliberal (ajuste estructural), "globalización" capitalista y "neoimperialismo" (1980-2005).

El término "imperialismo" define y hace referencia a la dinámica específica de un extenso proceso de cambio social y transformación, junto con luchas de clase por la libertad y la igualdad. El imperialismo, en su contexto histórico, ha adoptado diversas formas, viejas y nuevas. Estas transformaciones ofrecen contextos cambiantes para la comprensión de la dinámica de la acumulación del capital, la IE y los movimientos antiimperialistas. También brinda el marco para nuestro análisis de esas dinámicas.

Viejos y nuevos imperialismos

El "viejo imperialismo" emergió a fines del siglo XIX como consecuencia directa del capitalismo industrial, e involucró a Europa, Estados Unidos y Japón en una lucha competitiva por los mercados y el control territorial, a consecuencia de lo cual se repartieron entre ellos gran parte de África y Asia. El imperialismo se basó en una "división internacional del trabajo" por la cual los Estados imperiales producían y exportaban bienes manufacturados a cambio de materias primas, minerales y otros insumos industriales o bienes básicos de consumo, provenientes de sus colonias o semicolonias.

El sistema imperial se instauró en el siglo XIX, pero continuó en vigencia hasta bien entrado el siglo XX, aun en el contexto de dos guerras mundiales devastadoras que trajeron aparejado un movimiento de descolonización y de liberación nacional. Encontró apoyo en las ideas propuestas por los partidarios de la teoría neoclásica del crecimiento económico; una teoría que consideraba el mercado mundial como el agente fundamental del crecimiento económico, y la división internacional existente como un sistema que brindaría "beneficios mutuos" a los países tanto del norte como del sur.

La mecánica real de este sistema, bosquejada por los economistas ortodoxos en términos de la ley de las ventajas comparativas, también dio lugar a una escuela de pensamiento muy diferente, mucho menos optimista respecto de los resultados previstos de este sistema económico. En realidad, la mayor parte de los teóricos de esa época eran, por lo general, críticos, ya que sostenían que, en lugar de presentar mutuos beneficios para los países que ya se encontraban bien encaminados por el sendero del desarrollo y para los que procuraban transitarlo, la estructura económica del sistema (el capitalismo mundial) no brindaba "beneficios mutuos", sino que operaba en ventaja de los países centrales.

Este sistema fue analizado desde diferentes perspectivas teóricas, lo cual dio pie a varios debates sobre el proceso de desarrollo. Una de esas teorías fue que la estructura centro-periferia del sistema capitalista mundial era particularmente ventajosa para las Empresas Multinacionales (EM), porque les permitía acumular capital a través de relaciones y condiciones de "intercambio desigual", "desarrollo desigual" (Amin, 1976) y "deterioro de los términos de intercambio" (Prebisch, 1949). En efecto, se argumentó que la estructura económica y la dominación imperialista del sistema capitalista mundial desviaban la plusvalía económica producida por trabajadores y productores en la "periferia" del sistema.

Esta teoría del "desarrollo capitalista dependiente" o de la "dependencia" fue sugerida con diversas modificaciones en las décadas del sesenta y del setenta (Kay, 1989). Se le opusieron otras muchas, incluida una teoría del imperialismo que llamaba la atención sobre la ausencia de un análisis de clase, y que implicaba una clara falla de la "teoría de la dependencia" en sus diversas formulaciones. Pese a ello, la "teoría de la dependencia" se adueñó de la imaginación de muchos integrantes de la izquierda política, con la consiguiente falta de atención al análisis de clase y a la dinámica de la dominación imperialista.

El argumento básico presentado por los teóricos de la "dependencia" o del "sistema mundial" afirmaba que la estructura centro-periferia del sistema global inhibía el desarrollo del capitalismo de las economías periféricas, de resultas de lo cual se producía un "subdesarrollo" de tales economías en la forma de una estructura desarticulada de la producción capitalista, una profundización de las desigualdades sociales en todo el mundo y una división social creciente entre una minoría opulenta (situada dentro de la clase capitalista transnacional) y una mayoría pobre (los productores directos y la clase trabajadora).

Las crecientes y cada vez más profundas desigualdades mundiales que emergieron a lo largo de varias décadas de desarrollo capitalista globalizado sugieren que la teoría (que había sido abandonada ya hacía mucho tiempo, víctima de una crítica mordaz por parte de la izquierda y de la derecha) conserva alguna capacidad explicativa. En la Tabla 2.1 (véase el Capítulo 4 para obtener más detalles), se brinda una idea concreta de ciertas dinámicas regionales de este desarrollo desigual, y de las disparidades sociales asociadas, a lo largo de los últimos veinticinco años de desarrollo capitalista.

Las cuatro agrupaciones regionales de países (la mayor parte de las cuales recibe, por parte del Banco Mundial, la clasificación "de ingresos bajos") representan más del 85 % de la población mundial. En la tabla, se señala el drástico incremento de las desigualdades en la distribución regional del ingreso mundial. El club de los países ricos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que representa apenas el 6 % de la población mundial, ha visto incrementada en forma drástica, a lo largo de dicho período, su participación en el producto social mundial, lo que sugiere que el proceso de reestructuración ordenado por el "nuevo modelo económico" (el neoliberalismo) ha logrado reactivar el proceso mundial de acumulación de capital.

Tabla 2.1

Ingreso per cápita, como porcentaje del OCDE, por región en vías de desarrollo (per cápita, con base en dólares constantes)

	1980	1981-85	1986-90	1991-95	1996-00	2001
África sub-sahariana	3,3	3,1	2,5	2,1	2,0	1,9
América latina/Caribe	18,0	16,0	14,2	13,5	13,3	12,8
Asia del Sur	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,6
Asia del Este	1,5	1,7	1,9	2,5	3,1	3,3

Fuente: ONU, *The Inequality Predicament*, 2005, p. 46.

Las estadísticas de ingresos que se consignan en la Tabla 2.1 exponen poco de la estructura básica y los cambiantes patrones regionales de la disparidad mundial en el ingreso (sobre esta cuestión, véase el Capítulo 4). Algunos economistas han formulado una teoría según la cual existiría una tendencia a la convergencia de los niveles de ingreso de todo el mundo luego de un período inicial de crecientes disparidades.[1] Y es cierto que es posible detectar una leve tendencia hacia tal convergencia entre 1950 y 1973.[2] Pero los acontecimientos que se produjeron en los períodos siguientes del desarrollo capitalista (que ofician de hito de los 25 años de "reformas estructurales" para un mercado libre, bajo el Consenso de Washington) demuestran que no existió tal convergencia, aun cuando se tome en consideración la tendencia atípica hacia el veloz crecimiento económico producido en Asia del Este y China (y, más recientemente, en India).

Un desglose de las estadísticas mundiales sobre ingresos por "región", y la clasificación de los países en "los más pobres" y "los más ricos", así como los que una vez constituyeron el bloque socialista (ahora, "en transición" hacia el capitalismo), muestran que la disparidad norte-sur en los ingresos nacionales (producto de décadas de desarrollo desigual) ha empeorado en las últimas décadas. Por las razones que se exponen en el Capítulo 4, África subsahariana (incluida casi toda en la categoría de "ingresos bajos" del Banco Mundial) y América latina (en general, en la categoría de "ingresos medios") han sufrido una baja de cerca del 50 % en su ingreso per cápita, en relación con los países de altos ingresos de la OCDE, y es claro que han sido los grandes perdedores en el juego neoliberal del desarrollo global.

Aun en Asia del Este y del Sur, la brecha del ingreso per cápita en relación con los países de altos ingresos de la OCDE creció de 500 y 800 dólares en 1960 a 14.500 y 15.600 dólares en 1998 (PNUD, 2001). Respecto de los países "en transición", la cantidad de pobres cayó de 20 millones (el 5 % de la población total) en 1981 a 15 millones en 1987 (el 3 % de la población total), antes de experimentar un aumento de cinco veces en otros tantos años (81 millones, o 17 % de la población total, hasta 1993); y,

[1] Sobre esta teoría (de que las economías del mundo, más allá de su ubicación, tenderían a lograr niveles semejantes de ingresos y, entonces, alcanzar tasas análogas de crecimiento cuya tendencia de largo plazo sería la convergencia en niveles comunes de productividad de los factores mismos y de los estándares de vida), véanse, entre otros, Romer (1990), Barro (1997), y Sachs y Warner (1995).

[2] En la "era dorada del capitalismo" (1950-1973), el ingreso per cápita en Europa creció más del 4 % anual, y el de Japón lo hizo en un 8 % (Maddison, 2003). Aun en los países socialistas, se obtuvieron ingresos cuyas tasas anuales se ubicaban en más del 3 %. Además, si comparamos el PBI per cápita de Estados Unidos y el de una cantidad considerable de países en desarrollo, esos años parecen constituir un período de convergencia de niveles de ingreso a escala mundial. No obstante ello, aun dentro de una prosperidad generalizada, algunas regiones ya comenzaban a estar rezagadas. Así, mientras el PBI per cápita mundial crecía a una tasa del 2,9 % anual, África (2,2 %) y América latina en su conjunto (2,5 %) perdieron terreno (Maddison, 2003).

luego, tras otros seis años de "transición", un incremento hasta alcanzar los 113 millones —el 24 % de la población total— en 1999 (ONU, 2005, pp. 52-53).

El período 1950-1973, de veloz crecimiento, se asoció con una forma muy despareja de desarrollo económico y transformación social, ya que la mayor parte de las ganancias se concentraron en el norte (Norteamérica y Europa). Pero, en la siguiente era neoliberal de la globalización capitalista, la dinámica del rápido crecimiento económico y sus acontecimientos asociados se evaporaron. Como la división mundial en función del ingreso se extendió y se profundizó, la riqueza y los ingresos crecientes se concentraron con desproporción en los países de la OCDE; entonces, se comprobó la mentira encarnada en la teoría y la expectativa de una tendencia hacia la convergencia en las tasas de productividad, los ingresos y los estándares de vida.

En el mismo contexto (véase en el Capítulo 4 un análisis de estas dinámicas), existió alguna convergencia de ingresos relacionada con el crecimiento explosivo de un pequeño grupo de "países recientemente industrializados" de Asia, encabezados por Japón y, en los últimos tiempos, China (que ha estado creciendo, durante más de una década, a una tasa anual de alrededor del 10 %) e India, país que se encuentra segundo en la lista de los más populosos del mundo (y, en años recientes, también ha estado en un camino de rápido crecimiento). Pero la situación en América latina y África, y grandes zonas de Asia, así como en los países "en transición", se ha seguido deteriorando.

En realidad, ese muy rápido crecimiento económico registrado en China —y, más recientemente, en India— explica la moderada tendencia observada tempranamente hacia una convergencia de los ingresos mundiales. Pero esta convergencia esconde el hecho de que tales ingresos fueron más que desparejos en cuanto a su distribución social, y se relacionaron con las nuevas formas de desigualdad social y empobrecimiento. En todas partes del mundo, la tendencia se dirige hacia desigualdades sociales crecientes, tanto en el acceso a los "recursos productivos" de la sociedad como en la distribución internacional e intranacional de los ingresos.

En el Capítulo 4, se encontrará una explicación más detallada de estas dinámicas: el otro lado de los "milagros económicos" visualizados por los neoliberales, y un manifiesto legado de imperialismo, tanto en la forma vieja como en la nueva.

La economía del imperialismo liberal

Los principales mecanismos de explotación y transferencia de ganancias identificados por los *dependentistas* son la ayuda (Hayter, 1971), el monopolio sobre la tecnología (Dos Santos, 1970), el intercambio desigual (Amin, 1977),[3] la estructura y los términos del intercambio comercial (Prebisch, 1949), los pagos de la deuda externa (George, 1990) y, en un plano más general, la Inversión Extranjera Directa (IED).

Mediante una combinación de éstos y otros mecanismos, se extrae de la periferia una parte sustancial del producto social y se lo transfiere al centro (Marcos, 1994); allí se lo convierte en capital, lo cual obliga a los trabajadores y a los productores de la periferia a soportar el enorme peso de los costos sociales de este "desarrollo" y a sobrevivir en medio del desastre que ha dejado a su paso esta expoliación.[4]

---

[3] "En teoría, la nueva y desigual división [mundial] del trabajo les convino a la burguesía de la periferia y a los monopolios del centro, porque la transferencia de las industrias hizo posible recrear en el centro un ejército de reserva de desempleados que un cuarto de siglo de crecimiento ha reducido en tal medida que el sistema ha perdido su flexibilidad 'normal'. Y este desempleo elevó la tasa de plusvalía en el centro mismo" (Amin, 1977).

[4] En lo que concierne a la deuda externa, ésta es, sin lugar a dudas, algo más que un mecanismo de transferencia de ganancias (pagos de la deuda); se la emplea como palanca en las políticas económicas diseñadas en interés de los acreedores y con significativos costos negativos de índole social, económica y política para los países deudores. La cuestión ha sido extensamente analizada a lo largo de los años; pero lo que resultó revelador fue un debate en la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, llevado a cabo en agosto de 1977, sobre la situación de los países con problemas inminentes de deuda (más que cualesquiera otros, Brasil, México, Chile, Argentina, en América latina), en relación con las medidas dictadas por el FMI. En parte de los registros de este debate, puede leerse lo siguiente: "Las medidas que el FMI y la banca privada estimulan a adoptar a los países deficitarios son, por lo general, limitaciones al crecimiento del flujo monetario, reducción en el gasto público y devaluación. Estas medidas están destinadas a mantener bajo el nivel de consumo interno y a reducir la demanda de im-

Sin embargo, en el presente libro y en estudios recientes, se hace referencia al "imperialismo" más que a la "dependencia", como concepto más pertinente. Los vínculos existentes entre banqueros, inversores, elites agromineras, y sus pares y aliados euronorteamericanos, así como los posteriores acontecimientos socioeconómicos y políticos polarizados, sugieren que la cuestión crítica es la explotación imperial y de clase, y no la dependencia.

Las empresas multinacionales y el orden económico mundial

Inmdiatamente después de la Segunda Guerra Mundial, representantes de alto nivel y funcionarios de Estados Unidos, el Reino Unido y otras "democracias capitalistas" de Europa del Este se reunieron en Bretton Woods para establecer el marco institucional de un orden mundial diseñado para reactivar el proceso de acumulación de capital en estos países, y hacerlo sobre la base de un mercado y a través de un proyecto diseñado para lograr que los países atrasados en el plano económico y recientemente liberados del yugo del colonialismo europeo siguieran un camino capitalista hacia su desarrollo económico.

Este proyecto escondía el interés geopolítico de Estados Unidos, Estado imperial, de establecer su hegemonía, lo cual, hasta

portaciones. El crecimiento de las industrias exportadoras se considera muy importante para ayudar a equilibrar la balanza comercial y para asegurar que el país reciba suficiente moneda extranjera, a fin de pagar su deuda externa. Además, es posible que se estimule a los países a crear una atmósfera favorable para la inversión externa y para el sector privado en general... El problema de estas medidas es que, si bien es posible que constituyan la forma más efectiva de compensar con rapidez la balanza de pagos deficitaria de un país determinado, también pueden conducir a un mayor desempleo, a la reducción del bienestar social y a estándares de vida más bajos para la gente... En los países más pobres, en los cuales la mayor parte de la población apenas llega a un nivel mínimo de subsistencia, la decisión del gobierno de imponer un plan de estricta austeridad económica puede generar disturbios sociales y políticos... Por último, tal como lo hemos demostrado, en muchos países parece existir una correlación directa entre las dificultades económicas y la represión política. El gobierno, por lo tanto, puede verse obligado a elegir entre proseguir con sus esfuerzos en favor de los derechos humanos o sostener las exigencias de los acreedores de implantar planes drásticos de austeridad económica que sólo pueden imponerse a expensas de traicionar las libertades civiles de los países que los adoptan" (Senado de los Estados Unidos, 1977, pp. 179-80).

cierto punto, se vio frustrado por la creación del sistema multilateral de las Naciones Unidas. La principal unidad operativa del orden económico mundial resultante fue lo que emergería como la Empresa Multinacional (también llamada "transnacional", y cuyas siglas pueden ser, según el caso, EM o ET), cuya operatoria se vio propulsada por la IED.

La EM se originó en el siglo XIX, en un período previo de globalización e imperialismo. Sin embargo, el sistema de posguerra creó un nuevo contexto para su evolución como intermediario de lo que, en retrospectiva, sólo puede denominarse "imperialismo norteamericano". El proyecto de desarrollo económico, en la forma de cooperación o ayuda internacional (asistencia al desarrollo y financiación para éste), también fue canalizado para servir al imperialismo norteamericano; pero la dinámica del proceso mundial de acumulación de capital dependía de la operatoria de las EM y de otras formas de exportación de capital; es decir, de la internacionalización del capital.

El surgimiento de una crisis sistémica a principios de la década del setenta puso punto final a la "edad dorada del capitalismo" (dos décadas de rápido crecimiento, sin precedentes). También se vieron importantes cambios en las formas dominantes de exportación de capital, o lo que en el pertinente discurso académico y oficial se llama "transferencias internacionales de recursos". En las décadas del cincuenta y del sesenta, había dos formas principales de exportación de capital: la IED o transferencias privadas de las EM, y la ayuda extranjera, transferencias "oficiales" de recursos financieros y asistencia técnica por parte de gobiernos y organizaciones internacionales del norte industrializado y desarrollado a gobiernos del sur. En cuanto al flujo norte-sur de capital privado, fue dirigido principalmente a la industria de extracción de recursos (petróleo, minerales, etc.) y, crecientemente, a la manufactura.

Sin embargo, todo el sector manufacturero, que había liderado el proceso de industrialización capitalista y el rápido crecimiento económico, estaba en crisis. Por un lado, los principales mercados para las manufacturas del norte estaban saturados, en condiciones de una intensa competencia entre EM estadounidenses, japonesas y alemanas. Por otro lado, los países del sur

comprometidos en un proceso de desarrollo económico y construcción nacional estaban adoptando medidas proteccionistas y erigiendo diversas barreras para las IE, como apoyo a una política de sustitución de importaciones para bienes manufacturados en el norte.

Además, la mayoría de los gobiernos del sur no tenían los recursos económicos para comprar productos manufacturados en el norte, lo cual se sumó a la crisis de sobreproducción y subconsumo experimentada por las EM. En estas condiciones, los bancos comerciales y de inversión estadounidenses salieron a la palestra, otorgando créditos a gobiernos del sur, como apoyo a sus esfuerzos de construcción nacional y sus programas de desarrollo económico.[5] La escala de estas operaciones bancarias fue tal, que hacia 1980 las transferencias de recursos bancarios en forma de préstamos comerciales igualarían las IED y las transferencias oficiales como fuente de acumulación de capital.

Esto pronto cambiaría, cuando los países del sur se vieran atrapados en las tenazas de una grave crisis de deuda (incapacidad para "servir" los intereses de los préstamos bancarios). Elaboramos este punto más abajo, pero las Tablas 2.2 y 2.3 indican un cambio, en los ochenta, de financiamiento de deuda a inversiones de capital, y la mayor parte de este nuevo capital se dirigió hacia mercados tradicionales en el norte (Europa occidental y Norteamérica) y "mercados emergentes" en el sur, principalmente del este de Asia. En los noventa, los datos sobre las transferencias de recursos financieros internacionales apuntan hacia un incremento estable en la participación de flujos de capital privado respecto de los oficiales, e importantes cambios en la dirección y el destino de las IED.

[5] La estrategia que condujo a este "desarrollo" fue formulada por la Comisión Trilateral (CT), organizada por (entre otros) David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank, junto con Bzrezinski, quien con posterioridad emergería como Consejero Nacional de Seguridad de Jimmy Carter. Según la CT, el problema básico que subyacía en la crisis (sobre esta cuestión, véase Sklar, 1980) fue que las democracias capitalistas se habían embarcado en una encarnizada lucha intestina y de aniquilación mutua respecto del mercado mundial, lo cual llevó a una excesiva producción y a una saturación de los mercados de bienes manufacturados. La posible solución era otorgar crédito o financiación de la deuda a los países del sur, lo cual los resarciría de su falta de poder adquisitivo (limitada capacidad de importación) y les permitiría adquirir bienes manufacturados en el norte y, al mismo tiempo, reciclar los petrodólares de la OPEP; a su vez, este reciclaje ayudaría a los bancos a resolver su problema de excesiva liquidez. En un plazo relativamente breve, el Chase Manhattan Bank de Rockefeller y otros bancos comerciales se convirtieron en la forma dominante de financiación para el desarrollo, mediante el otorgamiento de préstamos a gobiernos y al sector privado.

Tabla 2.2

IED netas entrantes en las principales regiones en desarrollo 1995-2003 (en miles de millones de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Asia del Este	51,3	58,6	62,2	57,6	48,9	44,0	48,9	57,0	61,0
Asia del Sur	2,9	3,5	4,9	3,5	3,1	3,1	4,1	5,0	6,0
América latina	30,5	44,4	66,1	73,4	87,8	75,8	69,3	42,0	38,0
Sub-Sahara	4,3	4,3	8,1	6,5	8,1	6,1	13,8	7,0	7,0
Total de IED	89	110,8	141,3	141	147,9	129	136,1	111	112

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance*, 2004, p. 208.

La Tabla 2.2 cuenta sólo una pequeña parte de la historia de los flujos de capital privado en todo el mundo, durante la era neoliberal de globalización y reformas estructurales (décadas del ochenta y el noventa). Para captar el sentido de las estadísticas mostradas en la tabla (también en la 2.3), necesitamos entender su contexto histórico y las dinámicas relacionadas. En cuanto al contexto, es provisto por una crisis fiscal de todo el sistema y la consiguiente reacción conservadora a la rentabilidad histórica obtenida por la clase trabajadora y los productores directos en su batalla contra la expansión del capital empresario y financiero; una grave crisis de la deuda experimentada por muchos gobiernos de América latina y algunos de África subsahariana; la implementación de un "nuevo modelo económico" diseñado por los economistas del Banco Mundial para la construcción y la reforma de las políticas macroeconómicas; y un proceso de reforma política y democratización (y una consiguiente política de "ajuste") en forma de una retirada del Estado del campo económico y un concomitante "fortalecimiento" de la sociedad civil,

propuesta a través de una nueva forma de desarrollo participativo y la instauración de regímenes de "buena gobernancia".

Con respecto a la dinámica de flujos de capital en este contexto, los países fuertemente endeudados del sur, incapaces de satisfacer sus obligaciones para con los acreedores, se vieron obligados (gracias a la presión conjunta del FMI y el Banco Mundial) a reestructurar sus economías y, a través de ello, garantizar la reanudación del pago de la deuda y las condiciones necesarias para atraer IE. A fin de crear esas condiciones, los gobiernos del sur —en particular, los de América latina— implementaron una política de privatizaciones, de desregulación del mercado y de liberalización financiera, diseñada para abrir sus economías a las fuerzas de la competencia del mercado y, así, integrarlas a la economía mundial eliminando o reduciendo significativamente las restricciones que regulaban las IE.

En lo que respecta al flujo norte-sur de capital bancario, que se inició en la década del setenta, se detuvo en la del ochenta, en el contexto de la crisis regional de la deuda externa, y luego, nuevamente, a fines de la década del noventa, con el inicio de la crisis financiera que se propagó de México a Asia, y después a Rusia y Brasil.[6] Hacia mediados de los noventa (1996, para ser precisos), el monto neto prestado alcanzó los 207 mil millones de dólares estadounidenses, mientras que los flujos netos totales de capital se encontraban en los 335 mil millones de dólares, incluidos los 92 mil millones de dólares en IED. Pero, aun con el

6 Puede encontrarse una explicación aclaratoria —si bien totalmente errónea— de la crisis financiera de la década del noventa, y de las dificultades que ésta produjo en los países en vías de desarrollo, en un ensayo redactado por el BID, que traza un paralelo entre dicha crisis y el punto de vista expresado por el FMI. Con esta óptica, la crisis nada tuvo que ver con factores estructurales, sino que es, en pocas palabras, el resultado de tres factores: 1) economías cerradas o un bajo nivel de importaciones respecto del PBI; 2) alto nivel de deuda preexistente y acumulada, en particular deuda pública, y 3) disparidades monetarias generalizadas, exacerbadas por el uso de una tasa fija de cambio destinada a estabilizar la inflación. El BID argumenta que, en estas condiciones, es inevitable el acaecimiento de una crisis financiera, un "accidente previsible". No importa que la mayoría de los países en cuestión —Argentina, México y Brasil, por ejemplo— no sean "economías cerradas", ya que se abrieron a la economía global (a través del comercio, de las IED, etc.) en grado considerable, debido a unos 10 a 17 años del Programa de Ajuste Estructural.

colapso de nuevos préstamos, los bancos comerciales continuaron transfiriendo enormes beneficios desde los países deudores del mundo en desarrollo: unos 8 mil millones en 2001 y 15 mil millones en 2002.

Sin embargo, mientras el flujo de préstamos bancarios en los noventa (especialmente, en Latinoamércia, ver Tabla 2.3) se interrumpió, otras formas de "flujos de recursos internacionales" eran relativamente "sólidas" y, en el caso de las IED, en condiciones de liberalización financiera y ajuste estructural, experimentaron un gran crecimiento. Los flujos de IED norte-sur se incrementaron a lo largo de los noventa, alcanzando un pico máximo de 149 mil millones de dólares en 1999, antes de caer a 107 mil millones en 2002.

La Tabla 2.3 provee una instantánea de estos flujos de recursos para los años 1995-2003. Además de la predominancia de IED relativas a otras formas de transferencia de recursos o flujo de capitales, la tabla señala un cambio significativo en la dirección del flujo de IED en los años 1997-1999. En estos años, Latinoamérica experimentó un crecimiento drástico en el volumen de IED, mientras el este de Asia, hasta ese momento el principal destino de IED en el sur, sufrió una baja significativa de esos flujos.

No es muy difícil explicar este patrón de cambio en el flujo de IED. Los regímenes neoliberales en América latina, particularmente Brasil, redoblaron sus esfuerzos para privatizar empresas del sector público. Estos esfuerzos fueron una atracción principal para que los inversores extranjeros adquirieran los activos de esas empresas, con costos mínimos. En cuanto al sudeste asiático, toda la región atravesaba una crisis financiera, lo que ponía un freno a las operaciones de inversión. Incluso mirando superficialmente lo que subyace en las estadísticas, es evidente que el nuevo milenio trajo otro cambio de rumbo en el patrón de flujo de capitales: el ciclo de privatizaciones en América latina llegó a su fin, y con ello el flujo de IED, que cayó de un pico de 87,8 mil millones en 1999 a un mínimo de 30 mil millones en 2003. En el este de Asia, las IED entrantes, en el mismo período, crecieron de 48,9 mil millones a 61 mil millones.

Tabla 2.3

Ingresos de capital[7]-financiación externa por región 1995-2003
(expresados en miles de millones de dólares)

América latina y Caribe

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IED	30,5	44,4	66,1	73,4	87,8	75,8	69,3	42,0	38,0
IC	4,8	12,2	13,3	-2,1	-3,6	-0,4	2,3	1,0	2,0
Deuda	61,3	36,0	24,3	37,9	12,3	-1,1	11,4	3,5	
Privada	42,8	84,9	51,2	84,5	75,3	89,9	75,8	45,3	44,0
Pública	5,7	5,5	4,5	4,5	4,7	3,8	5,2		

Asia del Este

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IED	-0,6	0,7	6,2	7,5	3,2	2,5	5,5	3,0	3,0
IC	0,1	0,5	0,8	0,3	0,7	0,2	-0,1	0,0	-1,0
Deuda	2,7	-2,5	-4,4	8,3	-2,2	-6,5	1,7	-0,3	2,5
Privada	11,3	4,5	18,7	12,1	13,6	8,9	12,1	14,7	16,0
Pública	9,5	7,6	6,6	8,0	9,4	8,0	6,8		

Asia del Sur

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IED	2,9	3,5	4,9	3,5	3,1	3,1	4,1	5,0	6,0
IC	1,6	4,1	2,9	-0,6	2,4	1,7	1,6	0,8	2,0
Deuda	2,5	2,6	0,6	4,7	0,5	3,4	-0,3	0,9	-1,0
Privada	7,4	10,5	12,7	5,1	4,2	4,8	3,3	2,6	3,0
Pública	5,2	5,2	4,3	4,9	4,3	4,2	5,9		

África subsahariana

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IED	4,3	4,3	8,1	6,5	8,1	6,1	13,8	7,0	7,0
IC	2,9	2,4	5,6	8,6	8,9	4,0	-0,1	0,7	1,0
Deuda	7,6	3,2	4,5	-1,4	-0,9	-0,9	-1,0	0,2	-0,5
Privada	7,8	7,8	7,9	6,4	10,0	12,2	11,1	9,9	12,0
Pública	17,8	15,0	13,3	13,3	12,2	12,2	12,7		

Eurasia[8]

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IED	17,0	16,3	21,8	26,0	28,3	29,2	30,1	29,0	30,0
IC	1,7	4,3	4,0	4,0	2,0	1,2	0,3	1,4	2,0
Deuda	23,4	22,7	32,6	40,4	15,8	22,0	3,3	11,2	17,0
Privada	21,9	26,9	51,2	43,4	31,0	40,7	27,7	35,5	44,0
Pública	9,5	6,9	5,6	7,0	9,6	9,6	9,1		

Medio Oriente y África del Norte

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IED	-0,6	0,7	6,2	7,5	3,2	2,5	5,5	3,0	3,0
IC	0,1	0,5	0,8	0,3	0,7	0,2	-0,1	0,0	-1,0
Deuda	2,7	-2,5	-4,4	8,3	-2,2	-6,5	1,7	-0,3	2,5
Privada	11,3	4,5	18,7	84,5	13,6	89,9	12,1	14,7	16,0
Pública	4,9	5,3	4,8	4,7	4,3	3,7	3,9		

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance 2004*, pp. 181-186, 200. En las tablas se consignaron los datos de la cuenta corriente del FMI, la moneda extranjera y las IED netas ingresantes, junto con los datos de la cartera de títulos valores y del Sistema de Información sobre Deudores (SID), para lograr una tabulación general de "la forma en que las regiones se financian externamente".

[7] Los flujos privados de capital consignados en esta tabla se presentan en tres formas básicas e involucran inversiones en títulos valores (IED e IC) y deuda (préstamos de los bancos privados y préstamos "públicos" multilaterales). Las EM, los bancos de inversión y otras instituciones financieras son los principales responsables de la financiación de capital; los grandes bancos y las IFI (el FMI, el Banco Mundial, entre otras), de la refinanciación de la deuda. Los "flujos de deuda" que se consignan en la tabla constituyen un saldo de los ingresos de deuda pública y privada. Las dos fuentes de flujo de deuda están señaladas sólo respecto de América latina, a fin de mostrar la tendencia hacia los flujos declinantes de deuda privada (negativos desde 2000) contra la deuda "pública" contraída desde 1998; en la deuda privada de África subsahariana, los flujos han sido negativos desde 1998, aun cuando recibieron ingresos de deuda pública.

[8] Incluye los países que conformaban la antigua Unión Soviética; es decir, Eurasia.

Si bien el flujo norte-sur de capital, en forma de préstamos bancarios, se detuvo —primero, en la década del ochenta y, luego, de nuevo en la del noventa; en ambas oportunidades en respuesta a una crisis: la crisis de la deuda, en el primer caso; una crisis financiera mundial, en el segundo—, la corriente de IE (directas y de cartera) repuntó. Impulsado por programas de liberalización financiera y atractivos incentivos de diversos tipos, el flujo de IED se incrementó a punto tal que, en América latina, excedió tanto las transferencias oficiales (ODA) como la solicitud de préstamos a bancos y su toma.

El crecimiento económico y las actividades de desarrollo (tanto las productivas como las improductivas) se financiaban con capitales más que con deuda, o bien a través de "transferencias oficiales de recursos". El FMI, en esta situación (FDM, 2004, p. iii), escribió sobre la "rotación" de deuda a capital y "flujos oficiales a manera de amortiguadores". Debido al repliegue de los bancos multinacionales, satisfechos con haber abierto el grifo del pago de intereses, y la inestabilidad continua de las IC cortoplacistas —que en 1998 habían prácticamente desaparecido—, las IED se convirtieron en la forma dominante de financiación, la "columna vertebral del proceso de transferencia de recursos", en palabras del FMI (o, como, por lo general, les parece a los neoliberales: la forma más importante de financiación para el desarrollo, superior a la solicitud de préstamos a bancos y su toma o las IC).

Este principio se verificó en especial en América latina (véase la Tabla 2.3), si bien en la mayoría de las regiones el capital se canalizó predominantemente a través de instituciones privadas (bancos, casas inversoras, empresas). Sólo en África subsahariana, las ODA siguieron siendo una fuente significativa de financiación, aunque muy pocas de esas transferencias fueron "productivas".[9] Mientras tanto, los gobiernos de todos los países en vías de desarrollo quedaron solos en la tarea de "arreglárselas con los flujos [entrantes] de deuda privada", así como con el desquicio que dejaron los flujos entrantes y salientes de las diferentes formas del capital, cada una con sus propios inconvenientes y costos sociales.

[9] Desde la perspectiva de las IFI, esta improductividad se debió a la propensión hacia la corrupción y el gasto en "proyectos sin valor" (*Finance & Development*, Vol. 42, núm. 2, junio de 2005).

Sin embargo, los "sólidos" flujos de IED, impulsados por un proceso de liberalización financiera y ajuste estructural, no duraron. El ingreso mundial de IED declinó por tercer año consecutivo en 2003, lo que significó una baja del 25 % en un año, provocada por una caída en los flujos dirigidos tanto a las economías desarrolladas como a aquéllas en vías de desarrollo y "en transición" (Tabla 2.4).

Tabla 2.4

Indicadores seleccionados, relacionados con IED, 1982-2003
(expresados en cientos de miles de millones de dólares/%)

	Valor a precios corrientes			Tasa anual de crecimiento (%)			Ítem ($mm) (%) (100 mm. dól.)			
	1982	1990	2003	1986-90	1991-95	1996-00	2000	2001	2002	2003
Ingresos de IED	0,6	2,1	5,6	22,9	21,5	39,7	27,7	-41,1	-17,0	-17,6
Capital ingresante de IED	8,0	19,5	82,4	14,7	9,3	16,9	19,1	7,4	12,7	11,8
Fusiones y adquisiciones internacionales	1,5	3,0	26,0	2,4	0,5	1,5	49,3	-48,1	-37,7	-19,7
Activos totales de filiales extranjeras	20,8	58,8	30,4	18,2	13,9	20,0	28,4	-5,4	19,6	12,5
Formación bruta de capital	22,9	48,2	72,9	13,4	4,2	2,4	3,8	-3,6	-0,6	9,9
Recibos de regalías y aranceles de licencia	-1,4	0,8	2,12	14,3	7,7	9,5	-2,5	6,7		

Fuente: UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), sobre su base de datos IDE/ET (www.unctad.org/fdistatisitics) y estimaciones de UNCTAD.

Desde 2001 hasta 2003, América latina experimentó una declinación continua en el nivel de flujos de IED, fenómeno atribuible al fin de la bonanza aportada por las privatizaciones.[10]

[10] En el caso de México, otro factor de deterioro fue la reducción de los flujos de IED al sector de maquiladoras. Tradicionalmente, las maquiladoras han representado una par-

Las oportunidades de obtener buena rentabilidad y dinero rápido con la compra de empresas privatizadas terminó, aproximadamente, con la incapacidad que mostró el capital de penetrar los últimos reductos de la empresa pública: el petróleo, la energía eléctrica y el agua. En estas áreas estratégicas de las empresas públicas, fue exitosa la movilización de las fuerzas de la resistencia popular contra el capital mundial, sus representantes y los lacayos que se encontraban a la cabeza de tantos gobiernos nacionales.

Aun así, el FMI y hasta la UNCTAD —como suelen hacer en tales situaciones— aseveraron que las perspectivas de que se produjera un repunte en el flujo de IED eran excelentes y predijeron una reanudación del crecimiento económico en todo el mundo, impulsado por una nueva ronda de inversión productiva y una liberalización continua. Este optimismo fue corroborado por 87 expertos internacionales en materia de selección de emplazamientos y una cantidad de Organismos de Promoción de la Inversión (OPI) relevados por la UNCTAD en 2004. Estos "expertos", tal como hicieron en el inicio de las tendencias bajistas anteriores, predijeron un alza en 2004 y la reanudación de los

ticipación importante (47 %) de las exportaciones de mercaderías y de ingresos de IED en México. Pero los "desarrollos" recientes han provocado cierta preocupación sobre su "competitividad internacional". Entre diciembre de 2000 y abril de 2004, la cantidad de dichas empresas cayó de 3.703 a 2.820, de resultas de lo cual se perdieron 220.000 puestos de trabajo (Organismo Fiscalizador del Presupuesto Federal del Congreso de Estados Unidos-GAO; Ministerio de Economía de México, http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1175/03-dic.xls). Al mismo tiempo, los flujos anuales de IED a las maquiladoras cayó en cerca de un tercio, de un pico máximo de 3 mil millones de dólares estadounidenses en 2000 a 2 mil millones en 2003, el nivel que había alcanzado en 1998. La reubicación de las IED provenientes de las industrias maquiladoras fue provocada, en general, por la competencia que representó Asia; hay informes de que un tercio de las empresas que abandonaron el país se trasladaron a China (Carrillo, 2003). En otros países asiáticos se registró el 14 % del resto de las reubicaciones; pero algunas empresas también mudaron sus actividades a América Central o al Caribe (cerca de un 10 %), probablemente en previsión del planificado Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central. En este contexto, más de 100 empresas que abandonaron las industrias maquiladoras volvieron a Estados Unidos o permanecieron en México, pero cambiaron a una modalidad PITEX (Programa de Importación Temporal para producir artículos de EXportación). Así, la competencia proveniente de ubicaciones de bajo costo no fue la única razón. Las mudanzas han afectado principalmente dos rubros industriales (el textil y de indumentaria, y el de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos), que representan el 88 % de la disminución del empleo total.

flujos mundiales de IED, sobre la base de una tendencia continua hacia la liberalización de los regímenes que rigen las IED en los países en vías de desarrollo.

En efecto, la UNCTAD registró 244 cambios en las leyes y las reglamentaciones que afectaban las IED en 2003; tales cambios se orientaron a una mayor liberalización. En el mismo año, cuando los flujos de IED aún se encontraban en una pendiente de descenso —pese al crecimiento persistente de los flujos de IED hacia Asia Central y China, ricas en recursos, que en 2003 se convirtieron en el mayor receptor de IED del mundo, la mayor parte de las cuales se vieron absorbidas por una industria manufacturera en rápida expansión—, se firmaron 86 Tratados Bilaterales sobre Inversión (TBI) y 60 Tratados de Doble Tributación (TDT), lo cual llevó los totales de esos flujos a 2.265 y 2.316, respectivamente.

Es difícil determinar si estas reformas políticas tuvieron algo que ver con este fenómeno, o si podemos identificar aquí una tendencia en el mediano plazo o no. Pero los datos más recientes apuntan a un resurgimiento de la tasa mundial de flujos de IED.

Las EM en la economía mundial

En la década del setenta, la UNCTAD, a través del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CNUET),[11] documentó la mecánica de un "club del billón* de dólares", en referencia a un pequeño conjunto de EM cuyos activos superaban el PBI de la mayor parte de los países y que dominan la economía mundial. Las dimensiones y el poder económico de estas EM —y, a qué negarlo, su posición en la economía mundial y su funcionamiento como agentes imperiales— se reflejan en los activos y las ventas de las empresas de alto rango. El total de ven-

11 El CNUET fue parcialmente desmantelado en la década del ochenta, tras una importante campaña y un ataque dirigidos contra él por parte de la Fundación Heritage y otras instituciones conservadoras y neoliberales de Washington, preocupadas por establecer un "nuevo orden mundial" en el cual los movimientos del capital y la operatoria de las EM estuvieran libres de los "grilletes" de la regulación gubernamental. El CNUET sobrevive, en la actualidad, en forma parcial, pero aún logra presentar, cada tres años, un *Perfil Financiero Mundial* con datos muy útiles sobre las EM.

* Mil millones, o millardos, en castellano. (N. de E.)

tas anuales de cada una de estas empresas superó los ingresos de todas las administraciones gubernamentales, salvo Estados Unidos, y el PBI de casi todas las economías más importantes del mundo en vías de desarrollo; de las cien más grandes economías del mundo, casi la mitad son EM.

En su conjunto, en 2002, la UNCTAD (2004a, p. xvii) estimó que las cien EM más grandes del mundo, que representan menos del 0,2 % del universo global de estas empresas, fueron responsables del 14 % de las ventas efectuadas por las filiales extranjeras de todo el mundo, del 12 % de sus activos y del 13 % de su empleo. Las quinientas EM principales, sin embargo, comandan la economía global merced a una participación que supera el 25 % de la producción del mundo y a una posición monopólica en las áreas más estratégicas de la producción. Las EM, como entidades mundiales, fueron responsables de más del 90 % del comercio mundial de bienes básicos y servicios; nótese que entre un 30 % y un 40 % de este comercio fue intraempresa, es decir, aislado del mercado (Chakravarthi Raghavan/IFDA, 10 de junio de 1986).

Según la UNCTAD, que compara las dimensiones de las mayores corporaciones mundiales con las de las economías de los países más grandes del mundo, cotejando las ventas de las primeras con el PBI de los últimos, 51 de las 100 más grandes economías del mundo son EM. Sin embargo, Martin Wolf, decano de la revista *The Economist* y gran abanderado de la causa de la globalización neoliberal, argumenta que la metodología de la UNCTAD está equivocada en su concepto, dado que el PBI es una medida del valor agregado, mientras que las ventas no lo son. Al recalcular la dimensión del espectro empresario en lo referido a valor agregado (se define, aquí, el "valor agregado" como la suma de los salarios y los beneficios, la depreciación y la amortización, y el ingreso antes de calcular impuestos), Wolf saca la conclusión de que, de las economías más grandes del mundo, sólo 29 son empresas ("Countries still rule the world", *The Economist*, 5 de febrero de 2002, pp. 19, 57).[12]

[12] Según la UNCTAD (TAD/INF/PR47, 12 de agosto de 2002), sólo 29 de las 100 entidades económicas más grandes del mundo son empresas.

Sobre la base de los mismos parámetros de valor agregado, Exxon (63 mil millones de dólares) se encuentra en el puesto 45 en lugar del primero, lo cual la hace comparable, en cuanto a dimensiones económicas, a las economías de Chile o Pakistán. Nigeria, en su posición en la tabla, se ubica exactamente entre Daimler-Chrysler y General Electric, mientras que Philip Morris está en la misma posición que Túnez, Eslovaquia y Guatemala.

Sin embargo, aun en función de los parámetros más restrictivos de valor agregado, las 100 EM más grandes ejercen un considerable poder económico respecto de los gobiernos. Más aún: han crecido más rápidamente que los países en los últimos años, ya que representaban el 4,3 % del PBI mundial en 2000, en comparación con el 3,5 % en 1990, y hasta un 90 % de la actividad comercial mundial (UNCTAD). Estas cifras sugieren, pese al argumento en contrario de Wolf, que la importancia relativa de estas empresas en la economía global está creciendo.

Otro indicador de esta creciente concentración de poder económico en las empresas más poderosas es la proporción de ganancias empresarias totales. Según el periódico *Financial Times* (2 de noviembre de 2005, p. 8), las 150 corporaciones más grandes del mundo por su valor de mercado obtuvieron, en conjunto, 600 mil millones de dólares de ganancias en 2003. Esta cifra representó cerca de la mitad de las ganancias de las 2.000 principales empresas de todo el mundo.

La UNCTAD estima que las EM —la mayor parte de las cuales tienen su casa central en Estados Unidos y Europa occidental (pero también en Japón, el tercer emplazamiento de lo que, en la década del setenta, fue una economía trilateral mundial)— son más de 10.000, con cerca de 28.000 empresas vinculadas. Sin embargo, el poder económico efectivo, reflejado en sus activos acumulados y ventas totales (y medido por estos indicadores), es ejercido por una cantidad relativamente pequeña de empresas muy grandes: el "club del billón de dólares" de la ONU o las 500 empresas de la revista *Fortune*.

En su conjunto, estas 500 empresas principales representan al menos el 25 % de las ventas mundiales totales; pero, además, en lo atinente a capital y tecnología, cuentan con un posiciona-

miento absolutamente estratégico en los sectores más dinámicos de la tecnología de avanzada de la economía mundial y del crecimiento económico; en su momento (décadas del sesenta y setenta), el de la manufactura (sobre todo, automóviles), y el de la extracción y la producción de recursos naturales (petróleo, en general). En estos sectores, un puñado de empresas (en muchos casos, sólo entre cuatro y seis) constituyen prácticamente un monopolio y son capaces, en efecto, de generar "señales de precios", en lugar de reaccionar a ellas.

En diferentes cálculos, del 30 % al 45 % de todas las operaciones económicas internacionales (comercio de bienes y servicios) se producen en la órbita de estas EM, entre la casa central y sus filiales. Si al menos un tercio de la economía mundial involucra dicha "fijación de precios de transferencia intraempresa" (con lo cual no entran para nada en el mercado), y dado que otro 25 % (más o menos) del mercado mundial está monopolizado, una economía mundial en funcionamiento y competitiva desempeña un papel muy limitado en escala; y, en este sector competitivo, los productores y las empresas nacionales ubicados en el "mundo en vías de desarrollo" no se encuentran muy bien posicionados.

La dinámica de la competencia intraimperialista

Hacia 1970, en medio de una crisis productiva de todo el sistema, las EM alemanas y japonesas ganaban la batalla en la que se disputaba el mercado mundial, dado que habían incrementado de forma sustancial su participación en el mercado, en relación con las otrora dominantes empresas estadounidenses. Hacia fines de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos tenía a su disposición una parte significativa de los recursos industriales y financieros del mundo; contaba con sólo el 6 % de la población del mundo y más del 59 % de las reservas de petróleo desarrolladas; generaba el 46 % de la electricidad del planeta; era responsable del 38 % de la producción industrial mundial; y poseía el 50 % de las reservas monetarias en oro y dinero.

De no haber sido por la amenaza al poder norteamericano que representaba el enorme potencial para la producción industrial de la Unión Soviética y la inminente formación de un bloque socialista, tal vez Estados Unidos habría actuado de manera unilateral en apoyo de su poder económico con un poder político concomitante, para consolidar su dominio. En virtud de las circunstancias, sin embargo, Estados Unidos se vio obligado a actuar dentro del sistema de la ONU, diseñado para evitar que una superpotencia concretara su sueño de dominar el mundo. Se vio, además, obligado a la creación de un programa de cooperación internacional para el desarrollo mundial, a fin de asegurar, en virtud de éste, que los países que se encontraban en proceso de liberación del yugo colonial no cayeran en el señuelo del comunismo, y procuraran su propio proceso de construcción como nación (y de desarrollo económico) dentro del sendero del capitalismo y de la institucionalidad del orden mundial fijado en 1944 en Bretton Woods.

Pero, hacia 1970, luego de varias décadas de veloz desarrollo económico de todo el sistema, Estados Unidos había perdido el dominio de la economía mundial, víctima de su propio éxito en ayudar a reconstruir (en su propio interés nacional) una Europa y un Japón devastados por la guerra. En 1950, Estados Unidos era responsable del 20 % del comercio mundial de exportación, mientras que Alemania y Japón, juntos, sólo lograban el 6,3 % (Tabla 2.5). Hacia 1970, la participación de Estados Unidos se había reducido un 25 %, mientras que la participación de Alemania y Japón en las exportaciones mundiales se triplicó hasta alcanzar un 18,8 %.

Tabla 2.5

Balanza comercial de Estados Unidos con Alemania, Japón y el mundo, 1963-1973 (en miles de millones de dólares)

	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73
Alemania	0,6	0,4	0,3	-0,1	-0,3	-1,0	-0,5	-1,6	-3,3	3,9	-6,3
Japón	0,3	0,2	-0,5	-0,8	-0,3	-1,2	-1,6	-1,4	-3,3	-3,9	-1,3
Mundo	5,2	6,8	4,9	3,8	3,8	0,6	0,6	2,6	-2,3	-6,4	0,9

Fuente: elaborado por Brenner (1998, p. 119), de varias fuentes.

Esta situación, reflejada en estas estadísticas sobre participaciones en el comercio mundial, así como en las estadísticas de un creciente déficit en la cuenta de comercio de mercaderías de Estados Unidos (Tabla 2.6), condujo a que el gobierno norteamericano implementara medidas de signo opuesto, destinadas a potenciar el rendimiento de las empresas estadounidenses (Arrighi, 1982). Este "rendimiento" era vital para los "intereses" de Estados Unidos y un equilibrio saludable de sus pagos internacionales. La primera de estas medidas fue tomada por el gobierno norteamericano durante la presidencia de Richard Nixon, con su decisión unilateral de permitir la flotación del dólar estadounidense en el mercado mundial, con lo cual se abandonaba un instituto fundamental del sistema de Bretton Woods.

Las demás medidas, que se extendieron durante toda la década y parte de la siguiente, estaban destinadas a manipular el cambio y las tasas de interés; así, se intentaba mejorar las condiciones para las exportaciones estadounidenses, así como atraer inversiones del extranjero para ayudar a equilibrar las cuentas nacionales. Arrighi (1982) detalla y analiza estas medidas, además de la estrategia subyacente, en un estudio que arroja luz sobre la competencia intracapitalista que amenazaba con destruir el sistema mundial y sobre los esfuerzos estatales trilaterales para contener esta pugna competitiva y proteger el sistema mundial en interés de todos.

Tabla 2.6

Balanza comercial mundial, 1995-2003 (en miles de millones de dólares)

	95	96	97	98	99	00	01	02	03
Mundo	116	104	123	85	41	5	3	20	-23
UE	143	171	176	152	107	57	107	180	194
EE. UU.	-174	-189	-197	-249	-349	-458	-433	-484	-561
Japón	134	83	102	123	123	116	72	97	96
China	18	20	46	47	36	35	34	38	-
Am. latina	2	4	-15	-36	-8	5	-1	25	27

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance* (2004: A15, p. 194).

Los esfuerzos de Estados Unidos por reacomodar el mercado mundial, cual mazo de barajas, constituyeron una respuesta estratégica a la crisis mundial de la producción, cuyas condiciones se reflejaban en una tendencia recesiva en la producción mundial, un 50 % en baja respecto de una tasa promedio anualizada de 4,5 % en las décadas del cincuenta y el sesenta. Otras reacciones estratégicas fueron un ataque directo del capital contra el trabajo, lo cual dio en tierra con un acuerdo social, vigente desde hacía tiempo, de participación en las ganancias, y una estrategia empresaria para separar sus operaciones de producción (que empleaban gran cantidad de mano de obra) y reubicarlas en el extranjero, cerca de las fuentes de mano de obra barata (Froebel et al., 1980).

Las consecuencias no previstas de esta estrategia, que se registran en diversos cambios en el patrón de distribución en los flujos de IED, fueron las siguientes: 1) la creación de una nueva división internacional del trabajo; 2) el surgimiento de varios "países recientemente industrializados" y de "mercados emergentes" en Asia (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) y América latina (Brasil y México), y 3) la construcción de un sistema mundial de producción que, en la década del ochenta, se convirtió en el fundamento de una nueva economía global.

La reubicación espacial de los procesos productivos y de mano de obra implicó una respuesta más táctica que estratégica de las EM, en búsqueda de mejorar sus resultados económicos. Sin embargo, las ramificaciones estratégicas de estas decisiones empresarias fueron bien comprendidas en ese momento. Una de las evaluaciones estratégicas (entre muchas) fue formulada en 1969 por el vicepresidente de Estados Unidos, Nelson Rockefeller. En su *Report on the Americas*, presentado al Congreso de Estados Unidos al final de una misión investigadora enviada a América latina, argumentó lo siguiente:

> Lo que se necesita ahora es una división amplia del trabajo entre las naciones del hemisferio occidental. En la actualidad, Estados Unidos produce, a un alto costo jaqueado por barreras tarifarias y cupos, bienes que podrían producirse a menor costo en otras naciones del hemisferio. Nuestro país cuenta con poca mano de obra calificada y, si no se toman medidas, esta escasez

promete empeorar. La escasez de mano de obra calificada se intensifica cuando Estados Unidos sigue manteniendo a sus trabajadores en rubros que son, por definición, ineficientes, dado que la producción sólo puede llevarse a cabo, en este país, con supeditación a barreras tarifarias o a cupos. La productividad nacional se vería mejorada si sacáramos a los trabajadores y el capital de las industrias protegidas y los lleváramos a rubros donde la tecnología de avanzada y las inversiones intensivas de capital permitieran a Estados Unidos abonar altos salarios y, aun así, siguiera siendo competitivo en los mercados mundiales. Los bienes que hoy en día produce nuestro país de manera ineficiente se importarían, principalmente de los países menos desarrollados. Los consumidores ganarían con los precios más bajos; los trabajadores percibirían salarios más altos; y el retorno sobre el capital sería más alto.

Los países menos desarrollados también ganarían. Merced a la abundante cantidad de mano de obra y a los niveles salariales mucho más bajos que los vigentes en Estados Unidos, podrían exportar alimentos procesados, artículos textiles, indumentaria, calzado y otras manufacturas livianas, así como carnes y derivados de productos de granja. [Además,] esas naciones se convertirían en muy buenos clientes de los productos de alta tecnología de Estados Unidos.

Una combinación de dichas evaluaciones estratégicas con las reacciones estratégicas y tácticas de las multinacionales dio lugar a una nueva estructura de la producción mundial y lo que una década más tarde tuvo toda la apariencia de una nueva división internacional del trabajo (Froebel et al., 1980). La dinámica de este proceso de reestructuración tuvo múltiples dimensiones; por ejemplo, un desplazamiento masivo de IED hacia manufacturas del "Tercer Mundo" —en general, basadas en recursos y de tecnología no avanzada— y la persistencia de una lucha competitiva interimperialista que formó una estructura trilateral de relaciones económicas internacionales.

En la década del setenta, la economía mundial se organizaba en torno de una estructura triádica cuyos pilares eran Estados Unidos, Europa occidental y Japón. La ubicación de las casas centrales empresarias brindó clara evidencia de esta estructura. Sin embargo, dos décadas de reestructuración económica trajeron

aparejado un andamiaje muy diferente y más variado: ni triádico (Estados Unidos, Europa y Japón) ni polarizado (centro y periferia), y ni siquiera considerado una mera dimensión norte-sur. Dentro de esta nueva estructura de producción mundial, China y un grupo de países de reciente industrialización, ubicados en el sudeste asiático, constituyen el centro más dinámico de crecimiento económico, mientras que Estados Unidos lucha por recuperar su hegemonía sobre el sistema del mundo capitalista en condiciones de competencia interimperialista para el mercado mundial.

Si bien existen otras consideraciones, la evidencia sugiere que Estados Unidos está embarcado en una batalla por el mercado mundial, y es probable que la pierda. Una advertencia: ese país, como sistema de producción nacional, puede estar perdiendo la batalla del mercado mundial, no obstante el dinamismo y el crecimiento de la productividad en ciertos sectores exportadores estratégicos, pero no sucede lo mismo con muchas de sus principales empresas. Por ejemplo, el 50 % de las exportaciones chinas a Estados Unidos, fuente de un déficit importante y de sostenido crecimiento en la cuenta corriente del país —174 millones de dólares en 1995; 433 millones en 2001, 4,3 % del PBI; actualmente, 700 millones, 6 % del PBI—, es manejado, en la realidad, por empresas estadounidenses sitas en China.

Una cuestión crítica en la batalla por obtener el mercado mundial es el crecimiento de la productividad.[13] Más aún: todo

[13] La dinámica del crecimiento de la productividad en Estados Unidos y Europa es objeto de un considerable y, hasta el momento, dividido y permanente debate con una serie de catedráticos (Lewis, 2004) que señalan la mayor capacidad de la economía estadounidense en relación con la de la Unión Europea para, finalmente, escapar de una tendencia sistémica de décadas hacia un lentificado crecimiento de la productividad. Si bien una serie de analistas han sostenido que el capital manufacturero de la Unión Europea y su mano de obra han mostrado niveles de crecimiento iguales o superiores que los de Estados Unidos, en ciertos estudios realizados por el Instituto Global McKinsey (Lewis, 2004), mediante el uso de la paridad del poder adquisitivo (PPA) en oposición al enfoque de la tasa de cambio de mercado, se sigue sosteniendo que la Unión Europea ha perdido terreno respecto de Estados Unidos. En cada sector industrial crítico, Lewis (2004, p. 51) afirma que la productividad norteamericana (y el crecimiento de la productividad) es más alta que en la Unión Europea, hasta un 30 %. Sin embargo, otros analistas han argumentado que esta presunta brecha de la productividad se justifica por entero en diferencias en los "costos propios del giro comercial"; es decir, en el Estado de bienestar o en el modelo de desarrollo capitalista (europeo *versus* estadounidense).

el sistema ha luchado durante décadas para superar una pronunciada lentitud en la tasa de crecimiento de la productividad, una tendencia de largo plazo que subyace en la propensión hacia la crisis de la economía mundial. Las estrategias principales utilizadas para detener y revertir esta tendencia fueron, entre otras, *la conversión tecnológica* (es decir, la aplicación de nuevas tecnologías de producción, comunicación y transporte), y un nuevo modo asociado de regulación, el posfordismo (Lipietz, 1987).

Otra estrategia de aumento de la productividad fue un ataque directo a la clase obrera, a su capacidad de organizarse y de negociar acuerdos colectivos para lograr salarios más altos, mejores condiciones de trabajo y participación en las ganancias (Crouch y Pizzorno, 1978; Davis, 1984). El resultado de esta estrategia se vio reflejado en una tendencia hacia la compresión de las tasas salariales y una reducción en la participación del trabajador en el ingreso nacional. En Estados Unidos, por ejemplo, los salarios perdieron hasta un 10 % de su valor entre 1974 y 1983. Una tercera estrategia de manejo de la crisis fue reubicar y globalizar la industria, con lo cual se procuró reducir los costos de producción, en particular respecto de la mano de obra.

Estudios recientes sugieren que la combinación de dichas estrategias, en verdad, surtió efectos. Si bien la economía estadounidense de ninguna manera escapó de su propensión hacia una crisis, y el déficit de su cuenta corriente ha seguido incrementándose, la economía norteamericana de la década del noventa exhibió un cierto dinamismo respecto de la producción general y el crecimiento de la productividad, con lo cual superó a sus competidores de Japón y de la Unión Europea, y se las ingenió para atraer el capital extranjero necesario para financiar sus gastos y sus importaciones, en rápido crecimiento, así como los pagos de saldos de su cuenta corriente.[14]

[14] Alan Greenspan, entonces presidente del Sistema de Reserva Federal, en un discurso conmemorativo de los 80 años de la fundación del Banco Central de México (*La Jornada*, 15 de noviembre de 2005), observó que el déficit en la cuenta corriente estadounidense se financiaba esencialmente a través de la compra de bonos del Tesoro por parte de inversores asiáticos (en particular, chinos). La solidez de la economía mundial, así como la de Estados Unidos, según advertía Greenspan, depende, en excesiva medida (el perturbador nivel del déficit estadounidense no puede sostenerse en el largo plazo), de la capacidad de Estados Unidos de seguir atrayendo esta inversión, así como el uso continuo del dólar estadounidense como moneda de reserva para la economía del mundo. Los inversores extranjeros se cansarán, sin duda, del dólar estadounidense y, a decir verdad, Estados Unidos ya experimenta dificultades para mantener el nivel actual de IE. Entonces, la única forma de evitar el desmoronamiento de la economía norteamericana es mantener e incrementar el crecimiento de la productividad y la probada flexibilidad de la empresa estadounidense.

Algunas de las cambiantes dinámicas de la economía mundial se reflejan en: 1) un desplazamiento en las IED, de las industrias de extracción de recursos naturales en el "Tercer Mundo" hacia la manufactura y, a continuación, hacia los "servicios" que, en la década del noventa, atrajeron una cantidad cada vez más desproporcionada de IED: 809 mil millones de dólares en 1990 (contra los 770 mil millones en manufacturas y los 155 mil millones en recursos primarios), y 4.268 mil millones en 2002 (contra los 1.192 mil millones en manufacturas y los 260 mil millones en recursos primarios; UNCTAD, 2004a, p. 303). 2) Un proceso de conversión tecnológica y de "transformación productiva". 3) El surgimiento de nuevos sectores dinámicos de la economía mundial, junto con una recuperación en la tasa general de crecimiento de la productividad. 4) El surgimiento de un nuevo polo de crecimiento en esta economía, constituido por una serie de "países en rápido crecimiento" en Asia —en particular, China—, que ha registrado una tasa sin precedentes de rápido crecimiento del PBI (un promedio anualizado del 10 %) durante más de una década. Algunos de los factores dinámicos de este proceso, también evidente en India, se presentan en la Tabla 2.7.

Deepak Nayyar (1978, p. 59), en un estudio sobre estas dinámicas registradas a fines de la década del setenta, identificó una tendencia hacia la IE en la industria manufacturera, y las exportaciones de manufacturas de un grupo de "Países de Reciente Industrialización" (PRI) que emergían del "mundo en vías de desarrollo" a los países industrializados del mundo desarrollado, brindando evidencia de una mayor participación de IE en este tipo de industrialización. Por ejemplo, las exportaciones de manufacturas de los "países en vías de desarrollo" crecieron casi un 500 % entre 1966 y 1974, y en América latina este crecimiento fue de casi el 600 %.

Tabla 2.7

IED internas mundiales (est.), flujos anuales promedio, por sector y región, 1989-1991, 2001-2002
(expresadas en miles de millones de dólares)

	1989-91		2001-02	
	PD	PMD	PD	PMD
Extracción de recursos	8,8	3,1	46,1	17,6
Manufacturas	51,0	17,1	90,2	76,6
Servicios	83,2	11,2	371,2	97,1

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 2004, p. 318.

En la Tabla 2.7, se da evidencia de la tendencia básica en materia de IE que subyace en este fenómeno. No sólo siguieron creciendo las inversiones en la actividad manufacturera hasta duplicar la tasa promedio del crecimiento económico, sino que la tendencia dominante incluyó una creciente propensión hacia las exportaciones. Estudios más recientes confirman la persistencia de estas tendencias, no obstante la existencia de una tendencia igualmente evidente de producción y exportaciones de avanzada tecnología, impulsadas por la inversión proveniente de los países industrializados (UNCTAD, 2004c).[15]

Respecto de una tendencia sectorial y regional más temprana, relacionada con la IE y las exportaciones, Nayyar (1978, p. 59) señaló que "en las últimas dos décadas... fuimos testigos de una creciente incidencia de la inversión extranjera privada en el sector manufacturero de las economías subdesarrolladas. Al

[15] El "sector de servicios" se compone de las siguientes actividades y "servicios" (básicos o suntuarios): energía eléctrica, gas y agua; construcción; comercio; hoteles y restaurantes; transporte, almacenamiento y comunicaciones; servicios financieros; actividades comerciales, administración pública y defensa; educación; salud y servicios sociales; actividades comunitarias, sociales y de servicios personales, y "servicios misceláneos". Es claro que no todos estos "servicios" son susceptibles de ser comercializados, y algunos de ellos están clasificados con un puntaje muy bajo en el "Índice de Internacionalización" de la UNCTAD. Sin embargo, como analiza ésta, con gran detalle, la tendencia dominante en el comercio mundial se dirige hacia una proporción aún mayor de los "servicios", en especial aquéllos con un contenido "alto en conocimiento" o información.

comienzo —continúa el expositor—, dicha inversión se concentró en las industrias sustitutivas de importaciones... pero el desencanto con la sustitución de importaciones... condujo a un puñado de países a adoptar... *políticas que miraban hacia afuera*". Agregó que "la expansión de las exportaciones [motorizadas por estas políticas] se asoció, con frecuencia, con un nuevo tipo de inversión extranjera en la actividad manufacturera, que se dirige hacia las ventas al exterior, más que a los mercados internos".

Nayyar señaló también que los principales determinantes de este tipo de IE fueron los "costos laborales". En realidad, acotó, "las diferencias absolutas en las tasas salariales entre países ricos y pobres, para trabajadores dedicados al sector de la manufactura, son impresionantes... menos de un décimo del nivel existente en los países industrializados" (Nayyar, 1978, p. 73). Si bien muchos economistas podrían poner en tela de juicio esta afirmación respecto del comercio mundial actual (presumiblemente, más "rico en información" y menos dependiente de los costos directos de mano de obra), casi no se duda de que, a fines de la década del setenta y del ochenta, los costos relativos de la mano de obra en los diferentes países constituyeron un factor de importancia en las decisiones empresarias de reubicación y en la consiguiente división internacional del trabajo.

Respecto de "el *timing* de este fenómeno" (la industrialización del Tercer Mundo), puede explicarse en función de dos factores básicos: la "competencia entre países capitalistas avanzados" y el "conflicto entre el capital y el trabajo dentro de las economías industriales".[16] Pero hay más aún: Nayyar observó que los sindicatos se habían vuelto más militantes y, por lo tanto, estaban menos dispuestos a tolerar las exigencias del capital. Por otro lado, los trabajadores del ámbito de los países pobres y en vías de desarrollo estaban, con frecuencia, desorganizados y se los reprimía con mayor facilidad "para que las empresas transnacionales

[16] Sobre estas dinámicas políticas de la competencia intercapitalista y la lucha de clases en el escenario europeo de esta guerra de clases, véanse Davis (1984), y Crouch y Pizzorno (1978).

eliminaran las disputas industriales y no necesitaran preocuparse por los despidos en tiempos de recesión".[17]

Hacia la década del ochenta, se presentó una nueva división internacional del trabajo y un sistema mundial de producción, si bien muy desparejo en su dinámica y carente de la institución de lo que emergió como un "nuevo orden mundial", que proporcionó al sistema reglas apropiadas de "gobernancia". Finalmente, éstas serían provistas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), formada en 1994, unos 50 años después de su concepción en Bretton Woods.

Dentro de esta nueva estructura, la actividad manufacturera se había globalizado; su operatoria relacionada con la tecnología y con el empleo intensivo de capital se concentró en el centro del sistema, y la titularidad (y el control) fueron firmemente retenidos por las EM. Además, la operatoria que requería gran cantidad de mano de obra y rubros industriales enteros habían sido reubicados en los países de reciente industrialización de Asia y, hasta cierto punto, en América latina, con el consiguiente cambio en la economía mundial. Sin embargo, pese a estos cambios, gran parte de América latina y casi toda África subsahariana, en lo atinente a la producción y al comercio, estaban posicionadas fuera de esta estructura; seguían exportando materias primas y minerales al centro, e importando bienes de capital, insumos industriales y manufacturas para el consumidor.

En efecto, la economía mundial de la década del ochenta combinó elementos del "viejo imperialismo" y del "nuevo imperialismo". Luego de que colapsaran otras formas de financiación de los mercados emergentes en la debacle que implicó la locura de préstamos y financiación de deudas de la década del setenta, este nuevo imperialismo se vio motorizado por el crecimiento de las IED.

Hacia 1990, ya se encontraban instituidos la estructura del nuevo imperialismo, una economía global y un orden mundial

[17] Nayyar cita a varios CEO que dijeron: "No vamos a entrar en ese país hasta que el gobierno ponga en vereda al sindicato"; "Necesitamos poder conseguir bienes, personas y dinero en forma normal y habitual, y con facilidad"; "Necesitamos estabilidad política y docilidad de los trabajadores".

neoliberal basado en lo que Williamson (1990) denominó el "Consenso de Washington", que trajo aparejada una serie de "reformas estructurales", como la privatización de empresas y activos públicos, la desregulación del mercado y la liberalización tanto del comercio como de los flujos financieros (CEPAL, 2004).

En la década del noventa, se consolidó la estructura económica de este nuevo imperialismo; primero, gracias a la operatoria de inversión y producción de las EM; y, luego, merced a las operaciones diplomáticas, económicas, políticas y militares del Estado imperial. Hay gran cantidad de sólidas pruebas de que estas dos formas de imperialismo fueron de la mano, no obstante la relativamente fantasiosa idea de Michael Hardt y Toni Negri (2000) y otros de que el capital mundial se había disociado del Estado imperial.

A principios de la década del noventa, "los prestamistas y los inversores del sector privado se abalanzaron sobre las economías emergentes de mercado —y sobre las economías de América latina, región en la cual las drásticas reformas económicas habían abonado el terreno para la llegada del capital—, como hicieron, en su momento, los israelíes sobre la tierra prometida" (Wolf, 2004). La narración está plasmada en los diversos informes sobre los flujos de capital, resumidos en los datos presentados en párrafos anteriores y en datos recientes sobre la estructura empresaria de la economía mundial.

El primer punto referente a los ingresos y los egresos de IED en el mundo versa sobre el hecho de que, contrariamente a lo que afirma la teoría económica, la mayor parte de ella está destinada a los países bien provistos de capital (los del norte), más que a los países aparentemente pobres en capital del sur. En 2000, por ejemplo, sólo un 15,9 % de las IED totales del mundo y un 5,5 % de las inversiones totales entre naciones en materia de activos financieros (llamadas "Inversiones de Cartera", IC) llegaron al sur. Más aún: esos flujos que, en efecto, llegaron al sur están concentrados al extremo. Por ejemplo, en 2000, China recibió cerca del 37 % de todas las IED norte-sur, mientras que los diez países-destino principales del sur, en su conjunto, recibieron cerca del 70 %. Como contrapartida, los países más po-

bres de África subsahariana, donde podría afirmarse que la necesidad de obtener capital es acuciante, recibieron sólo el 4,9 % de las IED totales norte-sur.

Lo que esto significa es que las IED sirven para algo distinto que aquello para lo cual neoliberales como Bhagwati (2004), Julius (1994), Norberg (2003) y Wolf (2004) suponen o teorizan que sirven. También significa que las IED funcionan de manera diferente en el norte que en el sur. En el norte, las IED bien podrían tener una función productiva al motorizar el crecimiento económico en materia de investigación y desarrollo (tecnología), y empleo.

En el sur, sin embargo, su operatoria es muy diferente. En primer lugar, las inversiones tienden a dirigirse a zonas que ya cuentan con abundante capital y en las cuales la dinámica del crecimiento económico ya se encuentra en funcionamiento. Las IED, en este contexto, se ven atraídas por las oportunidades de aprovechar y captar una participación mayor del mercado, y acumular más capital. En el sur, las IED funcionan más como una bomba de succión que como un catalizador, ya que operan en el sentido de "transferir" al centro del sistema las provisiones esenciales corporizadas en recursos naturales, materias primas y bienes básicos, así como los "recursos financieros"; es decir, los retornos sobre el capital invertido.

En lo que respecta a los flujos de capital, en la década del ochenta, se caracterizaron por lo que el FMI considera una "rotación de deuda a capital", un cambio estratégico de préstamos a inversiones directas. Hacia 1996, los préstamos netos habían llegado a los 207 mil millones de dólares, mientras que los flujos netos de capital se encontraban en el orden de los 335 mil millones de dólares, lo cual incluía 92 mil millones en IED. Luego, llegaron las crisis asiática, rusa y brasileña (entre junio de 1997 y enero de 1999). Las tasas de interés subieron, y los flujos se desmoronaron cuando desaparecieron los prestamistas; y con esta desaparición se volvió a la práctica consuetudinaria de expoliar dinero, año tras año.

En la precedente Tabla 2.2, se narra una parte del relato (en particular, en América latina) en el que la CEPAL predijo "el

inicio de otra década perdida para el desarrollo". Los bancos comerciales transnacionales, en cualquier caso, ya no sintieron la compulsión de obligar a industriales y gobiernos a tomar préstamos...; al menos, en América latina. Habían logrado ser propietarios de la mayor parte de los activos financieros acumulados a lo largo de las décadas por los grandes bancos (antes "nacionales").

Respecto de las EM, aún se encontraban, en gran medida, en el juego: tenían mucho dinero por ganar, pero las oportunidades de hacer pingües negocios, logradas a través de los planes de privatización, habían disminuido. Los últimos y escasos reductos del capital nacional y la propiedad pública se aferraban con tozudez a sus activos, protegidos por lo que quedaba de un movimiento nacionalista. En el siguiente capítulo, nos explayamos sobre estos acontecimientos en el contexto de América latina.

3

Las multinacionales en acción: dinámica de la inversión extranjera

Las Empresas Multinacionales (EM) son las unidades operativas básicas del mundo capitalista y del sistema imperialista. Si bien en la actualidad su movilidad es apreciable, y son capaces de trasladarse a países de todo el mundo y operar en ellos en busca de rentabilidad sobre sus inversiones directas, no siempre fue así. Hasta la década del ochenta, sus inversiones y operaciones productivas estaban, por lo general, reglamentadas por el gobierno central del país anfitrión. Pero, en virtud de la implantación del nuevo modelo económico, y con el apoyo y la intermediación del Estado imperial y sus Instituciones Financieras Internacionales (IFI), se vio allanado el camino para que estas representantes del "capital privado" se movieran casi a voluntad.

En la década del ochenta, todos los países liberalizaron su tratamiento de la Inversión Extranjera (IE) y desregularon su operatoria, con lo cual se dio la bienvenida a las EM como portadoras de un capital muy necesario y de tecnologías avanzadas de producción que se transferirían (tal era lo que se esperaba) y generarían, en ese proceso, nuevas formas de empleo.

No obstante las difundidas ideas sobre la necesidad que tienen las sociedades en vías de desarrollo de obtener fuentes externas y suplementarias de capital ("financiación para el desarrollo") y los beneficios de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), la presencia de EM en los países anfitriones ha estado, en muchos casos, lejos de ser bienvenida. En verdad, si bien algunos gobiernos liberales procuraron atraerlas, su ingreso fue, en general, restringido, y su operatoria tendiente a la obtención de ganancias provocó la oposición de diversos sectores preocupados por los impactos negativos de esta operatoria en el medio ambiente, en la

economía y en la sociedad, además de en el sistema político.

En este clima de oposición y resistencia, se entendió muy bien que las EM estaban interesadas fundamentalmente en obtener ganancias y que, al mismo tiempo, procuraban adueñarse de todos los beneficios y dejar que la población local soportara los abrumadores costos de su operatoria, tanto en el plano ambiental como en el económico, el social y el político. También se comprendió que los esfuerzos de la ONU y de la "comunidad" internacional financiera y prodesarrollista por rehabilitarlas, apelando a su sentido de responsabilidad empresaria en procura de incorporarlas al proceso de desarrollo —por verlas como la solución y no como el problema—, no eran más que cínicos intentos de sacrificar las posibilidades de desarrollo nacional, de interés público, en el altar de la empresa privada.

En este capítulo, explicaremos la dinámica de ese proceso.

Los flujos internacionales de capital privado

Los flujos internacionales de capital provienen de fuentes públicas y privadas. Los flujos públicos están formados por transferencias de recursos financieros entre gobiernos, en su mayoría en la forma de "ayuda externa" que, en teoría (la retórica de "asociaciones y organismos de desarrollo internacional"), se ponen a disposición para ayudar a los países en vías de desarrollo a acceder a recursos financieros suplementarios para compensar una relativa falta de "capital". La ayuda externa puede tomar una forma bilateral (como el caso en el que un gobierno ayuda o presta dinero a otro) o multilateral; por ejemplo, cuando los préstamos los realizan instituciones multilaterales como el FMI, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Los flujos internacionales de capital privado revisten tres formas principales: préstamos de bancos extranjeros, Inversiones de Cartera (IC) e IED.[1] Los préstamos de los bancos extranjeros son los otorgados por los bancos comerciales o por las instituciones multilaterales (como el FMI y el Banco Mundial) a los prestatarios del sector público o privado. En la década del setenta, se produjo una drástica expansión de esta forma de flujo de capital, dado que ciertos bancos comerciales, como el Chase Manhattan, comenzaron a operar en el extranjero o a incrementar esta operatoria como medio de compensar las declinantes tasas de ganancia en su país de origen.

Las IC están representadas por la compra de acciones, bonos, obligaciones y otros instrumentos financieros emitidos por el sector privado (o por el gobierno, en el caso de los bonos) en un país distinto de aquel en el cual se efectúa la compra. Las IED consisten en la compra de un "derecho controlante" (que se define como, al menos, el 10 % de los activos) sobre una empresa sita en un país extranjero. Las IED toman dos formas básicas: "Greenfield", que involucran la creación de una nueva instalación —por ejemplo, la construcción de una fábrica por parte de un inversor extranjero—, o la utilización y la incorporación de nuevas tecnologías de producción; y "Brownfield", es decir, fusiones y adquisiciones que implican la compra de activos de firmas nacionales ya existentes.

En la década del noventa, gran parte de las IED adoptaron la segunda modalidad, aprovechando así las muchas ofertas privadas accionarias de las empresas públicas en virtud de una difundida política neoliberal de privatización, diseñada para revertir la política de nacionalización de años anteriores bajo un modelo de desarrollo dirigido por el Estado.

En la Tabla 3.1, se ilustra la relación existente entre las IED y la privatización en el contexto latinoamericano. Se estima que, en América latina, más de la mitad de las IED ingresantes en la década del noventa tomaron la forma de "adquisiciones" (a través de la privatización) y "fusiones", que dejaron menos de un 50 % para inversiones productivas en nuevas tecnologías, entre otros rubros. Además, gran parte del capital destinado a estas inversiones se obtuvo en mercados locales o de ganancias sobre las ventas.

[1] Otras formas de transferencia de recursos financieros privados son las remesas. No comentamos esta forma de "transferencia internacional de recursos" porque, en general, no toma la forma de "capital"; es decir, de recursos financieros utilizados para generar ganancias (y expandir, al mismo tiempo, la producción).

Tabla 3.1

América latina y el Caribe: valor de privatización, 1990-1997
(expresado en miles de millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Total
Argentina	2,1	1,9	5,3	4,6	1,4	1,3	1,0	9,7	27,3
Bolivia	-	-	0,01	0,01	-	0,85	0,87	-	1,7
Brasil	-	1,6	2,5	2,6	2,0	0,9	3,8	17,4	30,8
Colombia	0,12	0,11	0,03	0,01	0,68	0,14	1,5	3,2	5,8
Chile	0,03	0,12	0,02	-	0,20	-	0,58	0,01	1,0
México	3,6	10,7	6,8	2,5	0,77	-	-	0,08	24,5
Perú	-	-	0,21	0,32	2,6	0,95	2,5	0,42	7,0
Venezuela	0,01	2,3	0,03	0,03	0,02	0,02	2,1	1,5	6,0
Otros	-	0,25	0,03	0,10	0,87	0,08	0,07	0,84	2,2
Total	5,9	17,8	14,9	10,2	8,5	4,2	12,4	33,2	106,3

Fuente: Cominetti (1996).

La financiación de la deuda

Los economistas consideran que ciertos niveles razonables de deuda externa ayudan a financiar la actividad productiva y, por ende, potencian el crecimiento;[2] pero hasta el FMI reconoce que, más allá de cierto nivel, "el exceso de deuda puede reducir el crecimiento" (Pattillo, Poirson y Ricci, 2002).

[2] Según sugiere el FMI, la "teoría económica" (es decir, la neoliberal) demuestra que "es probable que niveles razonables de préstamos tomados por cualquier país en vías de desarrollo mejoren su crecimiento económico" (*Finance & Development*, 39, 2, junio de 2002). "Los países que se encuentran 'en estadios tempranos de desarrollo' cuentan con pocas reservas de capital y es probable que tengan oportunidades de inversión con tasas de retorno más altas que las de las economías avanzadas." Así, "en la medida en que utilicen los fondos tomados en préstamo para inversiones productivas y no sufran de inestabilidad macroeconómica, ni de políticas que distorsionen los incentivos económicos, ni de conmociones importantes, el crecimiento debería incrementarse y permitir una oportuna devolución de los montos tomados en préstamo" (ídem).

A lo largo de las últimas tres décadas, los países en vías de desarrollo han tomado en préstamo montos sustanciales, a menudo a tasas sumamente promocionales de interés. Se esperaba que estos préstamos los situaran en la vía rápida del desarrollo, merced a una mayor inversión y un crecimiento más veloz. Pero, conforme las proporciones de deuda alcanzaron niveles muy altos en la década del ochenta, se hizo claro que, para muchos de esos países, "la devolución de la deuda no sólo limitaría el buen rendimiento económico sino que lo haría prácticamente imposible"; que no es otra cosa que la muy estudiada pero no tan bien entendida "crisis de la deuda" de América latina.

Así, en la década del ochenta, varios países de medianos ingresos —en particular, los latinoamericanos (Argentina, Brasil, México)— afrontaron severas crisis de la deuda (es decir, no pudieron satisfacer sus obligaciones para con los acreedores), lo cual condujo a la "comunidad financiera internacional" a diseñar medidas para dar tratamiento a la cuestión (y evitar las propuestas radicales de incumplir los pagos de una deuda que muchos consideraban ilegítima): reducir el problema a proporciones manejables ("llevar la deuda... a niveles soportables"). El objetivo era evitar que los países deudores incumplieran la devolución de sus préstamos y permitirles que retomaran las obligaciones de pago de sus deudas y, por lo tanto, mantuvieran la solvencia (y, así, tuvieran acceso a más préstamos, capital extranjero y "ayuda").

El alivio de la crisis de la deuda o las medidas de control consistieron, en principio, en un paquete de reformas de políticas (recorte en el gasto y en las importaciones, liberalización financiera y comercial, privatizaciones y promoción a las exportaciones) diseñado (por el Banco y el Fondo para los países deudores) a fin de promover la disciplina fiscal (cuentas equilibradas), el crecimiento económico y las ganancias con las exportaciones. En segundo lugar, consistía en la instauración del "Plan Brady" (una fórmula concebida por Brady, el secretario de Estado norteamericano), con el objeto de condonar una pequeña parte de la deuda (descontada a su valor de libros) y convertir gran parte de ella en bonos de deuda cuyo pago podría realizarse en el largo plazo, lo que, en efecto, reduciría el

saldo de la deuda y morigeraría las condiciones de pago.

El plan funcionó. Ningún país fuertemente endeudado dejó de pagar la deuda que había contraído; todos ellos se tragaron la amarga medicina de la disciplina fiscal y el ajuste estructural; los gobiernos de América latina asumieron la plena responsabilidad de las obligaciones de la deuda contraídas por el sector privado y por gobiernos anteriores; el gasto público (sobre todo, en planes sociales) se redujo, al igual que las importaciones; y los acreedores recibieron el pago completo de sus préstamos reestructurados.

Sin embargo, había una desventaja dentro de estos "logros", considerados por los economistas del Banco Mundial y el FMI como "costos de transición": una "década perdida para el desarrollo" (crecimiento económico igual a cero), una reducción drástica de los estándares de vida para los trabajadores y los productores, y una extensión y profundización de las desigualdades sociales, así como abultadas tasas de pobreza. Al comienzo de la década, se estimaba que un 36 % de la población no lograba satisfacer sus "necesidades básicas"; es decir que era pobre a la luz de los parámetros vigentes. Hacia el fin de la década, esta cifra se había incrementado hasta alcanzar un 44 %.

La deuda latinoamericana luego de la crisis asiática

La década del noventa fue testigo de la crisis de la deuda latinoamericana —o, más exactamente, de su "maniobrabilidad"— y del comienzo de una crisis financiera más amplia que se originaba en los flujos incontrolados y sumamente volubles de Inversiones de Cartera. En ambas crisis, las cancelaciones de la balanza de pagos en cuenta corriente se vieron comprometidas por el vencimiento de la refinanciación de los préstamos a largo plazo adicionado al de los préstamos a corto plazo. El único objetivo de prestar fondos es el de recuperar el dinero prestado más una ganancia.

La solución mágica para América latina (restablecer la capacidad de pago de la deuda) fue un cambio radical macroeconómico del intervencionismo a una economía y una política

dirigidas por el mercado. Los acuerdos definitivos con los bancos privados, tras la implementación del Plan Brady, permitieron que se redujeran los saldos deudores; los bonos de deuda se utilizaron para efectuar privatizaciones, y los montos atrasados se convirtieron en bonos de la deuda pagaderos a 25 años.

Respecto de las deudas que se mantenían con los gobiernos de los países de la OCDE, fueron reprogramadas en el marco de un grupo de acuerdos definitivos con el "Club de París", formado por los acreedores de la OCDE, que concedía a los deudores un plazo de gracia de tres años para reprogramar la devolución de los préstamos a lo largo de 25 años. Los acuerdos celebrados en virtud del Plan Brady y con el Club de París eran, en esencia, lo mismo: estaban diseñados para *restructurar la deuda en el largo plazo, a cambio de que los deudores aplicaran políticas macroeconómicas de estabilización y ajuste estructural* que, según afirmaba la teoría, equilibrarían el sistema económico de sus países y brindarían un marco para reanudar el crecimiento económico; de esta forma, se generaban los recursos financieros necesarios para honrar sus obligaciones monetarias.

Estos acuerdos se celebraron en virtud del supuesto de que estaría garantizada la estabilidad del sistema internacional y de que las condiciones fijadas para los deudores evitarían un desquicio de proporciones en el orden económico mundial. La posibilidad de una cesación colectiva en los pagos de la deuda en la década del ochenta casi provocó el desplome del sistema financiero internacional, pero la "actuación del FMI y del Tesoro de los Estados Unidos", en su labor de poner a un país en contra de otro, evitó la formación de un Club de Deudores, así como una cesación colectiva de pagos de la deuda. De esta manera, el sistema financiero internacional sufrió un fuerte cimbronazo pero no colapsó.

Sin embargo, con la llegada de la crisis asiática, a mediados de 1997, la situación internacional cambió de manera drástica. El sistema económico internacional estaba, de nuevo, agitado por bolsas de valores inestables, derrumbes de mercados de bienes básicos y tasas de cambio devaluadas en todas partes del mun-

do, salvo en Estados Unidos. Los índices internacionales se vieron debilitados, y se sufrieron déficits en las cuentas corrientes en todo el mundo, incluido Estados Unidos. Esta situación no significó que el sistema estuviera al borde del colapso; pero sí quería decir que el crecimiento del PBI mundial se lentificaría —cosa que sucedió—, y una serie de países, tanto los desarrollados como aquellos en vías de desarrollo, sufrirían las crisis financieras que sufrieron.

En algunos países asiáticos, la crisis financiera trajo apareja-da una crisis de la producción y un virtual colapso de la economía real. La crisis financiera también significó que el equilibrio económico de los países africanos y latinoamericanos se volviera cada vez más vulnerable a un proceso diseñado para reestructurar el sistema: imponer un nivel y una forma de control de capital, y diseñar un conjunto de instituciones y mecanismos ("arquitectura financiera") que restablecería el orden y la "gobernancia". Cobijadas por un manto protector y condiciones favorables creadas por estos mecanismos institucionales, las EM arremetieron.

Las IED y los países en vías de desarrollo

En lo que concierne a las EM (las principales tropas de asalto del viejo y el nuevo imperialismo), se han desarrollado para dominar la economía mundial. En la Tabla 3.2, se brinda una idea general de este "desarrollo". Lo que muestra dicha tabla es que la estructura regional de los flujos internacionales de capital ha cambiado de manera drástica. En primer lugar, los países en vías de desarrollo en general, y los de América latina en particular, se han vuelto un destino cada vez más importante para la IE. Esta situación es, sin duda alguna, el resultado de un "clima" más acogedor para las inversiones y condiciones más favorables para la IE. En segundo lugar, debido en parte a "sentimientos políticos cambiantes", los flujos de ayuda extranjera (capitales privados), en la forma de IED, préstamos bancarios e IC, se estancaron. En tercer lugar, se produjo un cambio significativo en la composición de este capital privado.

Históricamente, el préstamo extranjero por parte de bancos comerciales fue el tipo más significativo de flujo de capital privado para los países en vías de desarrollo. Pero, en la década del ochenta, los bancos comerciales restringieron los préstamos debido a la crisis de la deuda externa que afectaba a la totalidad de América latina, gran parte de África y parte de Asia. Además, en el entorno financiero liberalizado de la década del noventa, los bancos encontraron a su disposición oportunidades especulativas que eran más atractivas que dar préstamos. La declinación en el préstamo extranjero y en la ayuda para los países en vías de desarrollo hizo que aumentara la necesidad de atraer IED y que se elevara la importancia relativa tanto de las IED como de las IC como fuentes de financiación para el desarrollo. El flujo de ambos tipos de capital se ha incrementado significativamente.

Tabla 3.2

Distribución mundial de las IED netas, 1992-2003
(en miles de millones de dólares)

	1992-06	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	254	482	686	1.079	1.993	824	651	653
Países desarrollados	152	270	472	825	1.121	589	460	467
UE	88	128	250	476	684	389	374	346
EE. UU.	47	103	174	283	314	144	30	87
Japón	1	3	3	13	8	6	9	8
Países en desarrollo	92	193	191	229	246	209	162	156
Asia	59	109	100	109	142	107	95	99
China	26	44	44	40	41	47	53	57
América latina	27	73	82	106	85	84	56	42
África	5	11	9	12	9	19	11	14

Fuente: adaptado de CEPAL (2004), con datos de UNCTAD, 2003.

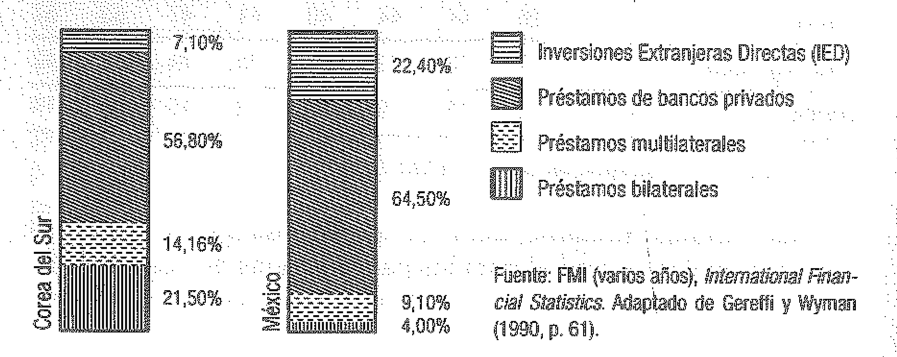
Los cambios fundamentales en la composición de los flujos internacionales de capital para los países en vías de desarrollo se ilustran en los siguientes datos (Banco Mundial, varios años).

Los nuevos préstamos bancarios de largo plazo (incluidos los bonos y excluidos los préstamos del FMI) para los países en vías de desarrollo ascendían a 7 mil millones de dólares en 1970, 65,3 mil millones en 1980, 43,1 mil millones en 1990, 5,1 mil millones en 2000 y 9 mil millones en 2002 (Chang y Grabel, 2004, p. 107). Los flujos de IED y de IC hacia los países en vías de desarrollo fueron escasos hasta la década del noventa, pero crecieron de manera drástica a partir de entonces. Por ejemplo, las IED netas hacia los países en vías de desarrollo fueron de sólo 2,2 mil millones de dólares en 1970, 4,4 mil millones en 1980, 24,1 mil millones en 1990, 160,6 mil millones en 2000 y 143 mil millones en 2002. Las IC netas durante el mismo período también crecieron de manera desmesurada: ascendieron a cero en 1970 y 1980, a 3,7 mil millones en 1990, a 26 mil millones en 2000, y a 9,4 mil millones en 2002.

El paso de financiación de deuda a financiación de capital para Corea del Sur y México se muestra en la Tabla 3.3. En dicha tabla, también se muestra que México se respaldó más en las IED, un patrón que se repite en América latina y Asia en general. Lo que en la tabla no se muestra, sin embargo, es el drástico desplazamiento (en la década del ochenta) de financiación de deuda a financiación de capital, cosa que sucedió porque los bancos se encontraban en veloz retirada (si bien, con la ayuda del FMI y del Banco Mundial, no se fueron sin cobrar sus deudas). En la década del noventa, las IED se convertirían en lo que el FMI llamó la "columna vertebral" del proceso de financiación para el desarrollo.

Tabla 3.3

Capital extranjero de largo plazo (1961-1986)



Fuente: FMI (varios años), *International Financial Statistics*. Adaptado de Gereffi y Wyman (1990, p. 61).

A fin de entender la dinámica de estos patrones cambiantes (en particular, respecto del presunto papel desempeñado por estos flujos de capital en la financiación y la generación de desarrollo económico), es preciso definir una serie de importantes hechos respecto de tales flujos.

En primer lugar, los países en vías de desarrollo reciben, en realidad, sólo una pequeña proporción de todos los flujos privados mundiales. Por ejemplo, no obstante la influencia de las IED y las IC en los flujos norte-sur de capital privado en los noventa, la participación en las IC totales de los países en vías de desarrollo ha permanecido bastante baja: 9,7 % en 1990, 9 % en 1994, 6,2 % en 1998 (a un año ya de la "crisis financiera asiática") y sólo 5,5 % en 2000.

En segundo lugar, los flujos de capital privado están muy concentrados en una cantidad pequeña de países grandes, de medianos ingresos y en vías de desarrollo, como Brasil y México. El Banco Mundial (2002), en relación con este estado de cosas, informa que, a lo largo de los últimos trece años, los ocho países principales en vías de desarrollo representaron el 84 % del total de flujos netos en el sur. Al igual que con las IED, el receptor neto más grande de IC ha sido China, que ha atraído un 22 % del total para países en vías de desarrollo desde 1989 (Chang y Grabel, 2004, p. 188). A China la siguen México, Brasil, Sudáfrica, India, Tailandia y Malasia. Como contrapartida, los países más pobres reciben muy poco de los flujos de IC que se dirigen a los países en vías de desarrollo. En 2002, los países del sur de Asia (excepto India, que recibió el 9,1 % de las IC totales del mundo en vías de desarrollo) y los de África subsahariana (excepto Sudáfrica) *no* recibieron IC netas.

En lo que respecta a las IED, el patrón es similar. Desde 1988 hasta 1998, los flujos mundiales de IED se triplicaron, de 192 mil millones de dólares a 610 mil millones, y la proporción de IED respecto del PBI registró, en general, un incremento tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, pero estos últimos recibieron sólo un cuarto de esos flujos (Banco Mundial, 2000). En 1991, esos países recibieron un 22,5 % de las IED mundiales, mientras que en 1994 (el punto más alto de los flujos norte-sur) dicha proporción subió a un 35,2 %, donde

Asia y América latina representaban el grueso de este crecimiento en las inversiones. Pese a ello, la proporción para los países en vías de desarrollo de las IED mundiales se vio reducida a un 26 % en 1998, y a sólo 16 % en 2000, cifra que reflejó el hecho de que la bonanza de las privatizaciones terminó.

En 2004, luego de caer por tercer año consecutivo, el flujo mundial de IED se reanudó y trajo consigo 612 mil millones de dólares en capital a los países en vías de desarrollo. Tal guarismo significaba un salto de un 14 % respecto de 2003 (según la revista *Fortune*). Sin embargo, la mayor parte de este crecimiento se registró sólo en dos países en vías de desarrollo: China e India. Esto implicó el primer crecimiento significativo desde 2000.

La mayor parte de este crecimiento en el volumen y el nivel de las IED, y el consiguiente cambio en el panorama macroeconómico (pronóstico de una recuperación de la economía mundial), según información de la CEPAL, no reflejó tanto la situación macroeconómica (mayor apertura y liberalización financiera) como acontecimientos en el plano microeconómico, específicamente una sextuplicación en el nivel de ganancias sobre el capital invertido por las multinacionales (540 % para las empresas con base en EE. UU.). Este drástico incremento se presentó luego de dos años de crecimiento negativo, si bien los datos de la CEPAL muestran un incremento sostenido en la masa (y en las proporciones) de ganancias desde 1990.

Una explicación parcial que justifique el resurgimiento de los ingresos de IED en 2004 puede encontrarse en la recuperación de los distintos mercados, tanto en Estados Unidos como en el mundo en vías de desarrollo. Una segunda explicación es la clara recuperación en la tendencia hacia las "fusiones y adquisiciones" que, junto con el programa de privatizaciones, absorbió gran parte de los flujos de capital privado en la década del noventa. Una tercera explicación puede encontrarse en la mayor tasa de retorno de las utilidades sobre el capital invertido por las EM: arriba de un 540 %, según la CEPAL, en sólo seis años (CEPAL, 2004, p. 35). Según este organismo, el aumento en el volumen de las ganancias totales y de la tasa efectiva de retornos rentables —un "microdesarrollo", según la óptica de la CEPAL— explica más el resurgimiento de las IED que otros sucesos en la situación macroeconómica (mayor apertura y liberalización financiera).

En lo que respecta a la distribución sectorial de este flujo norte-sur de IED en la última década del siglo XX y la primera del siguiente, parecería que la manufactura (sobre todo, en China y en India, pero también en México) sigue siendo el principal punto de destino de las IED; y los recursos naturales, en particular las fuentes tradicionales de energía (petróleo, gas y energía hidroeléctrica), siguen siendo significativos. Con todo, la tendencia general se dirige hacia una mayor inversión en servicios, sobre todo el de las telecomunicaciones (UNCTAD, 2004c).

En cuanto a la "industria", que aún recibe la porción más grande de flujos norte-sur de IED, gran parte de ésta, como en México, adopta la forma de maquiladoras. Las operaciones de producción de estas maquilas, sin embargo, están íntimamente integradas, a través de las EM, en las economías de los países industrialmente avanzados (es decir, en el sistema mundial de producción). Más aún: corresponde decir que se integran con mayor facilidad en esas economías que los mercados internos de los países en vías de desarrollo, un problema, según Samir Amin, de "desarticulación estructural" e "intercambio desigual".

En lo que se refiere a la macrodinámica de estos flujos mundiales de capital en años recientes, América latina y el Caribe han sido las únicas regiones del mundo en vías de desarrollo en las cuales las IED han decrecido sistemáticamente. Desde 1990 hasta 1996, sobre la base de las reformas estructurales más abarcativas y definitorias en la política económica (privatización, liberalización del comercio y de las finanzas, desregulación del mercado, etc.), América latina hizo punta en la tarea de atraer IED. Pero en 1997, cuando se agotaron las oportunidades que aún quedaban y que brindaba la política de privatizaciones, la tendencia hacia la inversión en IED de capital casi se detuvo; y, con ella (al menos, temporalmente), cualquier pensamiento (y los periódicos pronunciamientos del FMI y del Banco Mundial) sobre una prevista recuperación económica. CEPAL (2004) incluso detectó el comienzo de otra década "perdida para el desarrollo".

Los flujos de capital privado en América latina

Aun con la actuación relativamente deficiente de tantas economías latinoamericanas, se habrían de lograr enormes ganancias; eso es lo que se ve a través de los grandes egresos netos o transferencias de dinero que salieron de la región, no sólo en la forma de pagos del servicio de la deuda, sino también en la de remesas de utilidades, regalías y cánones de licencias, y pagos de intereses a lo largo de la década del noventa.

Este proceso de acumulación de capital y el consiguiente resurgimiento del imperialismo euronorteamericano (liderado por Estados Unidos) pueden reconocerse a través de las estadísticas disponibles sobre flujos de capital, en particular los que se refieren a las inversiones efectuadas por las multinacionales. Lo que muestran estas estadísticas es la drástica expansión en el flujo del capital, sobre todo el que toma la forma de inversiones directas, hacia parte de Asia y América latina. En este proceso, América latina se convirtió en el destino principal de los nuevos flujos de IED.

Mientras el flujo de las IED a lo largo de la década del noventa se incrementó en un 223 % en todo el mundo, los flujos de IED a América latina se incrementaron un 600 %. Durante el mismo período, Brasil recibió en 1990 un 2,5 % de todos los flujos de IED dirigidos a los países en vías de desarrollo y un 8 % en 1998; en ese punto, sólo China superaba a Brasil en cuanto al volumen de flujos de IED absorbidos por los países en vías de desarrollo.[3]

Respecto de las inversiones en el exterior provenientes de Estados Unidos, en América latina se incrementó su proporción de un 13 % en 1982 a más del 20 % en 1998; de 1990 a 1997, el 43 % de los flujos de IED provenientes de Estados Unidos y destinados a los países en vías de desarrollo se dirigieron a América latina; esta maniobra dio como resultado, prácticamente, la duplicación de su *stock* de IED provenientes de Estados Unidos: casi 900 mil millones (CEPAL, 1998, pp. 196-197).

Pero, tal como lo descubrieron los investigadores de la CEPAL, la escala de estos flujos no se reflejó totalmente en las estadísticas oficiales, dado que el 43 % de las IED provenientes de Estados Unidos a la región se canaliza a través de una serie de centros financieros constituidos en las islas caribeñas (CEPAL, 1998, p. 199).[4] Sin embargo, el patrón es claro: a lo largo de la década del noventa, América latina incrementó de manera significativa su *stock* y su ingreso de nuevas IED, al mismo tiempo que se convertía en el destino preferido del capital estadounidense que procuraba obtener utilidades en el mundo en vías de desarrollo.[5]

---

[3] Desde 1992 hasta 1997, América latina absorbió 185,4 mil millones de dólares en forma de IED. Esta situación se compara con los 333,5 mil millones dirigidos a Estados Unidos, el mayor receptor y suministrador mundial de IED. Durante el mismo período, China absorbió 194,4 mil millones, mientras que los "países asiáticos de reciente industrialización" (exceptuada China) absorbieron 181,5 mil millones. La Unión Europea fue la receptora de 553,7 mil millones; la mayor parte de ellos, provenientes de Estados Unidos (SOBEET, 1999).

[4] En 1997, el 50 % de las IED en Estados Unidos se vinculaba con actividades financieras, y un 83 % de éstas se direccionaba a través de centros financieros sitos en el Caribe. Además, los flujos de inversión hacia ciertas industrias, como la eléctrica y la de equipamiento para transporte, también suelen ser direccionados mediante dichos centros; sobre todo, las Bermudas, las Antillas holandesas, y una serie de otras islas del Caribe y Panamá. Dado que es tanta la cantidad de IED provenientes de Estados Unidos que se canalizan a través de estos centros financieros, la verdadera dimensión de las IED norteamericanas hacia América latina es mayor que la que reflejan las estadísticas oficiales (CEPAL, 1998, pp. 199-297). Para sortear las limitaciones de los datos oficiales sobre flujos de IED, y a fin de ubicar con precisión el destino final del capital canalizado a través de centros financieros, la Unidad sobre Estrategias Empresarias y de Inversión (dependiente de la CEPAL) suplementa estos datos con otros acerca de operaciones de las subsidiarias de EM sitas en Estados Unidos, obtenidos en la Encuesta de Referencia de la Secretaría de Comercio de Estados Unidos: Inversión Directa Estadounidense en el Exterior. Luego de realizar un análisis de estos dos grupos de datos, la CEPAL (1998, p. 206) saca en conclusión que, lejos de haber declinado (como parecen sugerirlo los datos oficiales), la importancia del sector manufacturero en América latina para las EM con casas centrales en Estados Unidos ha crecido. La diferencia reside en que, en los últimos años, la inversión manufacturera se ha concentrado en actividades que sirven a los mercados locales (alimentos y productos químicos) y en rubros industriales de alta tecnología (equipos eléctricos y de transporte), cuyas exportaciones florecieron.

[5] En la década del noventa, la mayor parte (62 %) de la IED en América latina estaba representada por Brasil, México y Argentina, mientras que Chile, Colombia, Perú y Venezuela representaban el 26 %. El ingreso de IED a la región (véase la Tabla 2.2) se refleja en el rápido crecimiento del *stock* acumulado de IED y en un incremento en la proporción de éstas en la formación de capital bruto fijo (de un promedio anual de 4,2 % entre 1984 y 1989, 6,5 % entre 1990 y 1993, 8,6 % en 1993, y un máximo de 11 % en los años siguientes), un nivel que refleja el peso desproporcionado de las EM en la economía regional.

Dentro de la región, los principales receptores de inversiones extranjeras directas y de cartera han sido Argentina, México y Brasil, que, de la región, son los países más avanzados en el plano industrial y los "mercados emergentes" más grandes para el sistema integrado mundial de producción dispuesto por las EM en las últimas décadas. Brasil, en particular, se convirtió en el destino preferido para las IED y la expansión del capitalismo.[6] Brasil no sólo constituye el mercado potencial más grande (por derecho propio y en el contexto del Mercosur) en la región, sino que, bajo el régimen de Cardoso, el gobierno no escatimó esfuerzos por responder a los requisitos del capital transnacional, a fin de crear un "clima" favorable para sus operaciones. La dinámica política de este proceso es compleja, pero sus huellas son claras en las estadísticas disponibles sobre flujos de capital.

Los ingresos de IED a América latina llegaron a su pico máximo en el período 1997-2001, en respuesta a los programas de privatización vigentes en el momento y, sobre todo, en el Brasil de Cardoso. En 2001, este programa había encontrado su límite (al menos, temporariamente), al verse impedido, por razones políticas, de extenderse a la generación de energía eléctrica en México, y de producción de petróleo y gas en general, los dos últimos grandes baluartes de la empresa estatal. En México, fue una disposición constitucional lo que impidió la voluntad oficial de privatizar dichos rubros; en Bolivia y Ecuador, los planes privatistas se vieron bloqueados por el movimiento popular.

En medio de estas condiciones, ante el agotamiento de la política privatizadora de activos y empresas públicas, el ingreso de IED (al menos, el 50 % de éste, que estaba absorbido por los programas privatizadores de la década del noventa) disminuyó. Si bien América latina fue el destino más importante de las IED

[6] Brasil, debido a su programa privatizador, tardío pero lucrativo, se vio particularmente favorecido como punto de destino para las IED. Según la UNCTAD (1999), en 1990, Brasil recibió el 0,7 % de la porción de IED mundiales, correspondientes al "mundo en vías de desarrollo"; en 1994, recibió 0,1 % de las IED totales, pero este porcentaje creció en los años siguientes hasta alcanzar 11 % en 1995, 13,5 % en 1996, 22,5 % en 1997, y 43,5 % en 1998 (CEPAL, 2000, pp. 40 y ss.). Según la CEPAL, Brasil recibió el 33 % de todas las IED dirigidas hacia América latina desde 1995 hasta 2000, y cerca del 45 % en 2000, pese al hecho de que la ola privatizadora se había retirado hasta convertirse sólo en un hilo de agua.

durante el auge de las privatizaciones, el flujo de éstas a la región en 2002 se vio eclipsado por los mercados emergentes de Asia; sobre todo, China. Sólo hacia 2004, momento en el cual la región experimentó un incremento del 44 % en el ingreso de IED, América latina se convirtió una vez más en el destino preferido de éstas. Brasil absorbió la parte del león de este incremento, mientras que México lo seguía de muy cerca.

El incremento de los ingresos de IED en 2004 fue el primero desde 1999 y, tal como sucedió en la década del noventa, fue influido significativamente (sino totalmente determinado) por "operaciones de adquisición de empresas" en la región (CEPAL, 2002a, p. 36). No obstante ello, las IED totales estuvieron muy por debajo de los niveles que habían tenido entre 1997 y 1983, cuando los ingresos de IED estaban dirigidos por las privatizaciones.

A fin de situar tales guarismos en una perspectiva más amplia, en la década del setenta —período de rápido crecimiento en la internacionalización del capital respecto tanto de las IED como de los préstamos bancarios—, América latina recibió más del 50 % de todos los flujos de IED dirigidos a países en vías de desarrollo, mientras que, en 2004, recibió sólo el 22 %. En 2004, las IED representaron un 2,6 % del PBI regional, en comparación con el promedio regional de 3,6 % (hasta un 10 % e, incluso, un 15 %, en algunos casos) del quinquenio precedente.

Otro patrón en los ingresos de IED en el lapso 2000-2004, comparado con el vigente en la década del noventa, tiene que ver con el "país de origen": es cada vez más concentrado en Estados Unidos debido, según parece, al efecto de "desequilibrio macroeconómico" en la región respecto de las inversiones de la Unión Europea, así como a las nuevas prioridades de España y de otros inversores europeos (p. 38).

En sus informes, la UNCTAD (2004c) y la CEPAL (2004) dedicaron numerosas páginas a especular sobre las motivaciones que se ocultaban detrás de las IED y las estrategias que éstas empleaban. Pero, cualquiera fuera el destino de esta inversión (en general, servicios), la explicación no es difícil de encontrar. En 2004, el año de la recuperación de las IED en la región y en todo

el mundo, América latina experimentó un egreso neto de 84 mil millones de dólares, lo cual incluía 25 mil millones (aproximadamente) obtenidos directamente de las IED. Estos 84 mil millones representaban más del doble del egreso (34,4 mil millones) en ganancias sobre el capital invertido el año anterior, y se situaban muy por encima de los ingresos de capital. Respecto de los retornos rentables sobre las IED, aumentaron sostenidamente.

El botín del imperio

Los datos son impactantes. El modelo neoliberal imperialista dio como resultado el saqueo sistemático, a largo plazo y a gran escala, de todos y cada uno de los países de América latina; o, al menos, de los países que contaban con recursos para ser saqueados. Los cálculos realizados sobre la base de datos brindados por la CEPAL (2002a, 2002b), respecto de remesas de pagos de utilidades e intereses (Tabla 3.4), muestran que los retornos sobre las operaciones del capital norteamericano en América latina promediaron cerca de 60 mil millones de dólares por año en la década del noventa. A lo largo de tal lapso, se efectuaron remesas por un valor de 585 mil millones de dólares en concepto de pago de intereses y de ganancias al centro del imperio, representado, en general, por casas matrices sitas en Estados Unidos.

Tabla 3.4

Ganancias por exportación y remesas para el pago de utilidades e intereses, América latina, 1980-2001

(en miles de millones de dólares)

	80	85	90	93	94	95	96	97	98	99	00	01
Ganancias por exportación	109	116	165	183	221	271	300	333	333	347	413	392
Remesas de utilidades	32	47	43	45	48	54	60	66	72	71	82	78

Quizá este volumen de retornos sobre el capital por inversiones y préstamos efectuados en América latina sea suficiente para explicar por sí mismo el "lento crecimiento" en la región y la imposibilidad por parte de América latina de satisfacer las expectativas de recuperación y crecimiento económicos que el Banco Mundial, el FMI y tantos analistas tuvieron a lo largo de la década del noventa.

Sin embargo, en la Tabla 3.4 se ofrece sólo una parte de esta sórdida historia. Ni el estudio de la UNCTAD ni los datos obtenidos por la CEPAL incluyen las significativas ganancias logradas a partir de pagos de regalías, transporte acuático, seguros y otros aranceles por servicios; y tampoco incluyen las carretadas de miles de millones de dólares ilegalmente transferidos por las elites latinoamericanas a través de los bancos norteamericanos y europeos a cuentas extranjeras.[7]

Saxe-Fernández (en González Amador, 2003) estima que, sólo con las transferencias "legales" de recursos financieros, el saqueo total realizado en América latina durante el año 2000 se encuentra más cercano a los 100 mil millones que a los 70 mil millones de dólares. Si multiplicamos esta suma a lo largo de la pasada década, podemos estimar que América latina hizo un aporte neto al imperio de bastante más de un billón de dólares.

En realidad, los datos del Banco Mundial y del FMI muestran que, si fuésemos a sumar las transferencias totales realizadas en concepto de pago de intereses, de fuga de capitales y de diferencial de precio respecto de las importaciones y las exportaciones (tasa desigual de cambio), el egreso de recursos financieros se encontraría en el orden de los 2,5 billones de dólares, una vez y media el PBI regional (Saxe-Fernández y Núñez, 2001).

En la Tabla 3.5, se brinda una síntesis de algunos de los mecanismos y los flujos de capital participantes de este proceso de "transferencia de recursos" provenientes de América latina y di-

[7] Según el *World Investment Report 2002*, los pagos de regalías efectuados por los países en vías de desarrollo a las EM en el lapso 1986-1990 —años cruciales en la "década perdida para el desarrollo", en la cual América latina experimentó un importante drenaje de capital en la forma de pagos de intereses sobre deudas externas— se incrementaron en un 22 % por año, hasta totalizar los 73 mil millones de dólares.

rigidos a los principales centros del imperio. En cinco de los años de la década, los egresos superaron a los ingresos.

Tabla 3.5

Ingresos y egresos (netos) de capital, América latina 1985-2002
(expresados en miles de millones de dólares)

	1985-90	91-2	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02
Ingresos de capital		105	124	126	67	99	104	109	97	97	83	50
ODA	38	10	5	6	6	6	-9	11	2	11	20	13
Flujos privados	95	118	120	61	93	112	98	95	85	63	37	
IED	43	29	17	29	32	44	66	73	88	76	69	42
Cartera[b]	-	45	74	63	5	12	13	-2	-4	2	1	
Préstamos	642	127	28	24	38	33	27	11	10	-9	-6	
Retornos sobre capital	142	74	73	79	79	83	99	108	91	100	97	
Utilidades sobre activos	-	62	35	37	41	43	48	51	52	53	55	53
Intereses[c]	211	76	38	35	36	35	33	46	54	35	43	42
Regalías[a]	5	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2
Transf. neta de recursos (sobre activos)	-150	31	32	10	19	23	32	27	-3	-0	-5	-39
Capital acumulado												
Deuda	420	480	520	564	619	641	667	748	764	741	728	725
IED	-	-	168	186	226	321	375	397	191	207	216	270

Fuentes: CEPAL, 1998; UNCTAD, 1998, pp. 256, 267-268, 362; 2002; Secretaría de Comercio de Estados Unidos (1994); Banco Mundial (1997). IED durante 1999-2001 sólo para Estados Unidos (US Census Bureau, *US Direct Investment Position Abroad on a Historical Cost Basis*, 2002. a) Al año 1995. Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002. b) Banco Mundial, *Global Development Finance, Statistical Appendix*, 2002, Tabla 20. c) Banco Mundial, *Global Development Finance*, 2000, 2002.

Lo que muestran estos datos es que el egreso de capitales del centro imperial —"transferencias internacionales de recursos", en la jerga oficial— cumple la función de drenaje de capital; es

decir, extraer grandes cantidades de capital acumulado y potencial. A finales de la década del setenta, América latina era el receptor primordial de IED y de préstamos internacionales de bancos comerciales colocados en los países en vías de desarrollo. Los países de reciente industrialización del este de Asia financiaban, en conjunto, su propio desarrollo.

Sin embargo, los gobiernos de América latina (varios de ellos, regímenes militares) estaban ansiosos por atraer IED, no obstante las reglamentaciones existentes y el pesado endeudamiento consiguiente a las muy bajas tasas de interés ofrecidas por bancos ardorosos por "atrapar" clientes del exterior. En consecuencia, estos países contrajeron gruesas deudas que los empujaron a la crisis cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos (el Banco Central) aumentó las tasas de interés a niveles inusitados.

A finales de la década del setenta, el ingreso percibido por las EM sobre sus inversiones acumuladas y nuevas excedió los nuevos egresos por un margen considerable: 30 mil millones (sobre un capital acumulado de 188 mil millones), en el lapso 1977-1979. Los ingresos informados sobre inversiones empresarias directas representan una tasa de utilidad promedio de sólo el 12 % sobre las IED, según los cálculos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, pero que se sitúan entre un 22 % y un 33 % según los guarismos de la CEPAL (1998).

En sólo tres años, al comenzar la década del ochenta, las EM norteamericanas lograron utilidades por un valor de más de 15 mil millones de dólares provenientes de su operatoria en América latina. Si bien este nivel de retornos sobre el capital invertido podría palidecer en comparación con las ganancias obtenidas por los bancos comerciales en la década del ochenta (unos 211,2 mil millones en el período 1985-1989, y 300 mil millones a lo largo de la década), fue suficiente para estimular otro surgimiento de nuevas IED en la década del noventa, cuando un gobierno tras otro de la región se vio obligado a liberalizar sus mercados de capital y a eliminar las barreras que aún obstaculizaban su entrada y libre operatoria. Las estadísticas que existen sobre esta cuestión son reveladoras y sorprendentes.

En el decurso de la década, las EM se volcaron hacia Améri-

ca latina a lo grande, y aumentaron sus nuevas inversiones desde un monto inicial de 8,7 mil millones de dólares en 1990 hasta llegar a 61 mil millones en 1998, lo cual significa la septuplicación de los ingresos de IED y la duplicación de la tasa de crecimiento experimentada en cualquier otro lugar del mundo (el promedio mundial era del 223 %). No obstante el capital, de enorme y rápido crecimiento, y los mercados de bienes básicos que emergieron en China y en otras partes de Oriente, así como la fiebre de fusiones y adquisiciones que se sucedían en el resto del mundo (sobre todo, en Europa y en Estados Unidos), América latina experimentó la más alta tasa de crecimiento en capital de inversión directa.

Sin embargo, el grueso de este capital —unos 400 mil millones a lo largo de la década (y otros 160 mil millones desde 2000 hasta 2002)— provino de fusiones y adquisiciones de empresas privatizadas, y no de inversiones productivas.[8] Aun así, las multinacionales y las IFI se las arreglaron para generar, a partir de esta inversión directa, 368 mil millones de dólares en concepto de ganancias, y otros 18 mil millones en regalías.

Los recursos financieros extraídos de la región en la década del noventa fueron más que suficientes para explicar el lento crecimiento de las economías de la región a lo largo de la década: menos de un 3 % por año, con un piso de 0,3 % en 2001 y otro de 0,9 % en 2002 (sobre una base de cálculo per cápita, crecimiento prácticamente nulo durante toda la década).[9]

La UNCTAD (2003), en este contexto, ha identificado en retrospectiva los comienzos de otra "década perdida para el desarrollo" en la región. Si tomamos en consideración los mecanismos menos

[8] A nivel mundial, los ingresos de IED norte-sur representaron el 60 % de todos los flujos internacionales de recursos en 2000 (contra un 6 % en 1980 y un 25 % en 1990; *World Investment Report*, 2002, p. 24). La UNCTAD estima que, desde 1987 hasta 2000, se utilizaron 4,6 billones de IED en fusiones y adquisiciones, lo cual implica decir que una gran parte del capital asignado a la función productiva (según ciertas versiones, sólo un 5 % de todo el capital en circulación en los mercados mundiales) es "improductivo"; es decir que se lo emplea para adquirir empresas ya asentadas, en vez de invertirlo en nueva tecnología. Este patrón de conducta vale para América latina donde, según se estima, hasta un 70 % de todas las IED se emplean improductivamente.

[9] Banco Mundial, *Global Development Finance, Statistical Appendix*, 2003, Tabla 8.

evidentes de transferencia de superávit a los diversos centros del imperio, el saqueo de la riqueza de la región adquiere proporciones verdaderamente gigantescas, una auténtica hemorragia de recursos que se extraen de la economía de la región a través de (en el poético lenguaje del subcomandante Marcos, 1994) "las fauces sangrientas" de la "bestia salvaje" (el imperialismo), cuyos dientes, según él afirma, se han "hundido hasta el fondo de la garganta del sudeste mexicano, y le han succionado litros y más litros de sangre" (tributos en forma de "petróleo, energía eléctrica, ganado, dinero, café, bananas, miel y maíz") por "muchas venas: tuberías de petróleo y gas, líneas de alta tensión, vagones de tren, cuentas bancarias, camiones de todo porte, y clandestinos senderos, grietas y caminos agrestes".

Los mecanismos financieros de las transferencias de recursos y flujos de capital son los medios primordiales de extracción y transferencia del superávit; la "explotación" (extracción del valor excedente o mano de obra no abonada), para ser más precisos. Pero, tal como sugiere Marcos, el sistema imperialista cuenta con diversos intermediarios y una serie de diferentes mecanismos para saquear los recursos de las economías dominadas; algunos de ellos, bien ocultos o disfrazados.

Estos otros mecanismos (por lo general, escondidos) de transferencia de superávit ("egresos netos internacionales de recursos") pueden clasificarse en dos categorías: 1) la estructura del *comercio internacional*, considerado por los neoliberales el "motor del crecimiento económico" (comandado por las empresas capitalistas), y 2) la estructura de las relaciones capital-trabajo, así como la organización del trabajo dentro de esta estructura.

En lo referente al comercio, un proceso de construcción imperial se hace evidente en la compra sistemática de instalaciones manufactureras dentro de la región, la penetración de los mercados locales y el impulso tendiente a dominar tanto el comercio inter como intrarregional mediante políticas diseñadas para abrir las economías latinoamericanas y liberalizar el acceso a bienes y servicios producidos en Estados Unidos, al mismo tiempo que se limita (y se controla) el acceso de competidores latinoamericanos al mercado norteamericano.

Según un estudio sobre Argentina del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), cuya casa matriz se encuentra en España, más de un tercio (56) de las 150 empresas más importantes del país son de propiedad extranjera; la mitad son privadas nacionales; y casi un 13 % (19) son empresas estatales nacionales.[10] Sin embargo, las 75 empresas nacionales privadas sólo generan, del total del grupo, el 30 % de las ventas y el 22 % de las exportaciones. Las empresas de propiedad extranjera, por su parte, representan el 63 % de los ingresos por exportaciones del grupo.

Otros estudios indican que EM norteamericanas y europeas controlan una proporción sustancial del mercado interno argentino, mientras que las restantes empresas públicas nacionales son las principales generadoras de ganancias en concepto de paridad cambiaria. En Brasil, como hemos visto, el patrón es muy similar (Petras y Veltmeyer, 2003a).

Las EM estadounidenses y europeas no sólo dominan el comercio inter e intrarregional, sino también los mercados internos de la región, con lo cual desplazan, en gran medida, a los productores locales. La fórmula imperial para América latina es la de exportar capital al efecto de captar los mercados internos e importar materias primas provenientes de las empresas de titularidad pública. En 2002, las EM repatriaron 22 mil millones en ganancias sobre inversiones directas de 76 mil millones, una tasa de retorno de casi un 35 %.[11]

Los datos correspondientes a la década del ochenta se presentaron en párrafos precedentes. La mayor parte de los egresos netos de recursos en esta década se corporizó en pagos de intereses sobre la deuda externa. En la década del noventa, sin embargo, las IED o la financiación de capital (en general, para adquirir los activos de empresas ya existentes o privatizadas) reemplazaron la deuda como fuente principal de capital.[12]

[10] Sobre la base de las cifras presentadas y analizadas por Gabetta, Calcagno y Calcagno (2002), el 42 % de las IED de Argentina son europeas (25 % españolas). Respecto del capital estadounidense, el grueso de éste se empleó para adquirir y acaparar empresas privatizadas, más que para inversiones productivas.

[11] Respecto de las empresas financieras brasileñas, según ABM Consulting, una firma consultora financiera de dicho país, los 10 bancos más grandes de tal potencia, incluidos el Citibank y el BankBoston, obtuvieron retornos del 22 % de sus tenencias en Brasil en 2001, en comparación con un 12 % a nivel mundial. Ésta es una de las razones por las cuales George Soros, un financista internacional de avanzada, con importantes tenencias en Brasil, declara: "El sistema está quebrado", en el sentido de que "no ofrece un flujo suficiente de capital a los países [como Brasil] que lo necesitan y que reúnen los requisitos para recibirlo."

Si bien las empresas públicas o estatales obtuvieron 245 mil millones de dólares en concepto de ventas, de las cuales el 35 % fueron por exportaciones, es claro que el objetivo estratégico de la construcción del imperio estadounidense es obtener el control de los activos y las empresas de dicho sector. En la década del ochenta, este proceso se encontraba muy avanzado en México, país que, entre 1982 y 1993, volcó casi todas sus empresas estatales (unas 1.152) al "sector privado". El colofón de este proceso (que implicó para el gobierno 31,5 mil millones de dólares netos en concepto de utilidades) fue la venta, entre 1992 y 1993, de los 18 bancos estatales del país, la mayor parte de los cuales cayeron, con posterioridad, en manos (o, mejor dicho, en los bancos) de la clase capitalista transnacional euronorteamericana: Banamex a Citibank, y Bancomer a Banco Bilbao Vizcaya.

El hecho de que esas utilidades previstas a partir de la venta de dichas empresas estatales no fueran el objetivo primordial de las intenciones privatizadoras queda en evidencia a partir de recientes informes emitidos por el Banco de México y la Secretaría de Hacienda (*La Jornada*, 25 de julio de 2003), en donde se expone que las ganancias totales obtenidas de esas privatizaciones en todos los sectores económicos fueron de sólo 31,5 mil millones de dólares, apenas el 28,8 % de la deuda (que ascendía a 89,4 mil millones) asumida luego por el gobierno durante el proceso de rescate de los bancos a consecuencia de la crisis financiera de 1995. González Amador (2003) estima que el salvataje del capi-

[12] Respecto de las ODA, que también ofician a manera de financiación de la deuda, los flujos generales de la región siguen estando muy a la zaga de los "flujos privados internacionales de recursos", si bien, dada la retirada de los bancos comerciales privados y el desplome en las IED, los principales prestamistas multilaterales, como el Banco Mundial, incrementaron sus préstamos a los países en vías de desarrollo en 2002. Sin embargo, incluso este, en un sentido, "ingreso" de "recursos internacionales" funciona, en otro sentido, como medio de garantizar un "egreso". El relativamente modesto ingreso de IED netas de 418 millones en la primera mitad del año puede compararse con una devolución neta de préstamos al Banco Mundial por 260 millones de dólares (FMI, 2002, p. 6).

tal privado en años recientes le costó al país 109,2 mil millones de dólares.

En la década del noventa, el cronograma de privatizaciones fue implementado en toda su extensión como parte de una segunda ronda de reformas drásticas ordenadas por el "nuevo modelo económico" de capitalismo de libre mercado (Bulmer-Thomas, 1996; Veltmeyer y Petras, 2000). La política privatizadora, si bien había sido iniciada en Chile por Augusto Pinochet en la década del setenta y había proseguido a paso redoblado de la mano de Carlos Salinas de Gortari a fines de la década del ochenta y a principios de la del noventa, alcanzó su forma paradigmática bajo el régimen de Carlos Menem en Argentina, en la década del noventa.

El Banco Mundial caratuló la experiencia argentina como un "modelo" para que siguieran otros países de todo el mundo y de la región; y eso fue lo que hizo Brasil, gobernado por Fernando Henrique Cardoso. Argentina, Brasil y México representaban, juntos, en 1983, el 50 % del endeudamiento de todo el Tercer Mundo; de la misma forma, en la siguiente década, serían los países donde se habría de realizar el movimiento privatizador más grande del mundo.

El foco estratégico del movimiento y la política privatizadores cambió con el correr de los años. En la actualidad, el foco de los constructores del imperio en la región está puesto en las empresas petroleras y gasíferas de México, Venezuela, Brasil, Ecuador, Colombia y Bolivia, así como en la Corporacion Cuprífera de Chile (citado por BBVA en *La Jornada*, 15 de junio de 2003).

Saxe-Fernández y Núñez (2001) analizan en detalle las maquinaciones del Banco Mundial a este respecto. Ambos investigadores exponen los esfuerzos sistemáticos del Banco para provocar la privatización de hecho de Pemex, la empresa estatal mexicana de petróleo, y a través de dicho proceso, facilitar la expropiación masiva de los recursos nacionales y productivos ya desnacionalizados de México, así como transferir a Estados Unidos, centro del imperio, un valor superavitario y capital suficientes para minar severamente la economía mexicana y aportar

una porción sustancial a la economía norteamericana.

Se dice que "el diablo está en los detalles", y ciertamente Saxe-Fernández y Núñez (2001) nos los brindan sin retaceos. Ellos calculan (pp. 150-151) que, en el giro mexicano hacia el modelo neoliberal, en virtud de las condiciones impuestas por el FMI y el Banco Mundial entre 1983 y 1997, se extrajo de México un superávit de 457 mil millones de dólares, a través de diversos medios, y que llegó a Estados Unidos y la Unión Europea, centros del imperio. Este cálculo respecto de México incluye dos formas de transferencia de superávit: el pago del servicio de la deuda y las pérdidas comerciales materializadas en el pago de rentas, un intercambio desigual de valores y de erogaciones en concepto de derechos de franquicia, de concesiones y de patentes.

En otro nivel, el sistema de comercio entre Estados Unidos y México —y, para el caso, con América latina en general, además de otros países en vías de desarrollo— se apoya en una estructura sumamente distorsionada en lo que respecta a la distribución de los beneficios económicos. Sin embargo, en lo atinente al comercio mundial, la economía norteamericana no es el gigante que le gustaría ser y que sí fue, por ejemplo, en el período inmediato que siguió a la Segunda Guerra Mundial, cuando manejaba la parte del león de los recursos productivos y financieros mundiales (hasta un 50 %, según algunas estimaciones), ostentaba una posición de privilegio en la producción industrial y en el comercio del planeta tanto en materia de bienes como de servicios, y representaba el 59 % de las reservas de petróleo del mundo desarrollado, el 46 % de la produción total de energía, más del 80 % del total de la producción de automotores, y el 50 % de las reservas en oro y divisas del mundo (Lundestad, 1990).

Sin embargo, a lo largo de los años, Estados Unidos fue perdiendo su preponderancia en el comercio mundial, si bien esta clara tendencia refleja, en parte, la creciente importancia de ese comercio en manos de sociedades vinculadas de EM norteamericanas cuya producción y ventas no están incluidas en la cuenta comercial de Estados Unidos. Estas sociedades vinculadas, según la UNCTAD (2002), representan, en la actualidad, al

menos el 13 % del comercio mundial. La otra parte de este comercio de bienes y servicios adopta la forma de transferencias intraempresas, es decir que no ingresan en lo absoluto al mercado.

En todo caso, lo que puede decirse con mayor certeza es que la cuenta estadounidense del comercio nacional se ha encontrado en déficit desde finales de la década del sesenta. En ese momento —año 1971, para ser precisos—, el gobierno norteamericano implementó una serie de medidas estratégicas que comenzaron con el abandono unilateral del régimen de dólar fijo establecido en Bretton Woods, disposición diseñada para mejorar su posición en el mercado mundial respecto de sus principales competidores (Aglietta, 1992).

Tabla 3.6

Balanza comercial de EE. UU. 1990-2003
(en miles de millones de dólares)

	90	92	94	96	98	00	02	03
Mundo	-101,1	-84,5	-150,6	-170,2	-229,8	-436,1	-468,3	-354,1
México	-1,9	5,4	1,4	-17,5	-15,9	-24,6	-37,1	-27,7
Otros en Am. lat.	-9,7	1,7	3,3	3,1	13,1	-14,1	-18,0	-17,7
UE	6,3	9,0	-1,0	-8,2	-16,8	-16,8	-61,3	-59,9

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos de Estados Unidos, *Balanza Comercial de Estados Unidos* (http://www.census.gov.foreign-trade/balance, 3 de junio de 2005).

Como muestra Aglietta en su estudio de respuestas estratégicas por parte de Estados Unidos a la crisis del capitalismo mundial, su abandono del patrón oro no impidió que pasara de los déficits de largo plazo a los de larguísimo plazo en su cuenta comercial nacional. El país sigue estando en una situación de sustancial déficit comercial, que creció de 63,3 mil millones de dólares en 1991 (101 mil millones en 1990) a 482,9 mil millones en 2002 (354,1 mil millones en 2003), y continúa registrando un déficit comercial respecto de las principales regiones del mundo,

incluso América latina en los años recientes.

Durante un tiempo (la mayor parte de la década del noventa), América latina ayudó al gobierno de Estados Unidos a reducir el déficit en su cuenta comercial. Pero, a partir de 1999 (y de 1995 en México), esta situación ya no se verifica, y Estados Unidos tuvo que apoyarse más en el capital financiero para cubrir su creciente déficit comercial. Esta situación se ilustra en la Tabla 3.7.

Tabla 3.7

Exportaciones, importaciones y balanza comercial de EE. UU., por región principal, 2002 (en miles de millones de dólares)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
América latina	142,3	56,9	85,4
CEAP	448,9	765,7	-316,8
Unión Europea	88,0	245,1	-157,1
Total	679,2	1.067,7	-388,5

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos de Estados Unidos, *Balanza Comercial de Estados Unidos* (http://www.census.gov.foreign-tradebalance).

Estados Unidos subvenciona estos déficits atrayendo capitales financieros y de inversión de todo el mundo, que buscan tasas más altas con retornos estables garantizados por la solidez de la moneda de este país, dominante en el planeta. Sin embargo, la capacidad de la economía norteamericana de sobreponerse a su propensión a las crisis y de financiar el enorme déficit de su cuenta comercial depende de su aptitud para captar nuevos mercados para sus exportaciones y de dominar los mercados existentes cada vez que puede; de ahí los permanentes esfuerzos de los gobiernos estadounidenses por establecer el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Resulta claro para Estados Unidos que América latina tiene que realizar una contribución mayor a la doliente economía norteamericana, no obstante el sustancial aporte ya realizado en años pasados y, particularmente, en la década del noventa. Sin

embargo, la índole precisa y el monto total de esta contribución no son tan fáciles de calcular. Para hacerlo, se necesitaría echar un vistazo más cercano a los diversos mecanismos del flujo productivo de recursos integrados a la estructura del comercio entre Estados Unidos y América latina; y, en este aspecto, ningún país es tan importante como México, el principal socio comercial de Estados Unidos en la región, ya que éste absorbe hasta el 80 % de las exportaciones mexicanas.

Recientes estudios realizados por la UNCTAD y la CEPAL exponen uno de los elementos ocultos de esta estructura: los deteriorados términos comerciales existentes entre las economías del centro del sistema y su periferia. A este respecto, la UNCTAD (2002, p. 42) estima que América latina (junto con otras zonas del mundo en vías de desarrollo), desde principios de la década del ochenta, ha perdido al menos un 10 % del valor comercializado de la mano de obra incluido en la producción de sus bienes básicos exportados, una declinación del 13 % sólo en 1998, y otro 14 % en el año siguiente.[13]

La magnitud de esta pérdida (a través de una "presión descendente sobre los precios de exportación") es enorme. En el largo plazo, muy bien podría exceder el valor total del superávit económico extraído con otros medios; por ejemplo, con las IED. Pero éste no es, en modo alguno, el fin de la historia, una saga de pillaje y violación de recursos. Una serie de barreras internas erigidas contra las exportaciones latinoamericanas y la correspondiente liberalización[14] del capital latinoamericano y sus mercados de productos respecto de Estados Unidos —mecanismo llamado por la UNCTAD "falta de equilibrio en el proceso de liberalización" (liberalización para los países menos desarrollados; protección y subsidios para los

---

[13] Al utilizar los precios de exportación de Estados Unidos como indicador, se ha llegado a la conclusión de que, aun en el área de las exportaciones de productos de alta tecnología, las exportaciones provenientes de los países en vías de desarrollo están "sujetas a grados más altos de volubilidad... con caídas cada vez más en picada de los precios respecto de las exportaciones, luego del año 1998... de los mismos productos comerciados entre los países desarrollados" (UNCTAD, 2003, p. 117). Las pruebas relacionadas con este tema en lo referente al comercio para los países en vías de desarrollo se examinan en las páginas 197-199.

[14] Según el *World Investment Report* (2002), desde 1991 y hasta 2001, la mayoría de los

de la OCDE)—[15] dieron como resultado un egreso de "recursos productivos" que se compara con el valor total de la "fuga de capitales" ocurrida en América latina (capital de inversión depositado o comercializado en Estados Unidos), que, en sí mismo, según se ha estimado, se acerca (o, mejor dicho, excede) al valor total de los pagos de la deuda externa a lo largo de los años.[16]

Y estos pagos fueron, y siguen siendo, un factor significativo en la expropiación de los recursos productivos generados en la región. João Pedro Stedile (2003), líder del Movimiento de los Trabajadores sin Tierra de Brasil, estima que, en el caso de dicho

---

países del mundo en vías de desarrollo liberalizaron sus regímenes mercantiles y sus mercados financieros, y "convergieron hacia una postura más acogedora respecto de las IED: dentro de un conjunto de 306 cambios en reglamentaciones, nada menos que 75 fueron más favorables a las IED".

[15] La UNCTAD (2003, p. 70) estima que pudieron haberse generado al menos 700 mil millones de dólares en ganancias provenientes de exportaciones, destinados a los PMD, si se hubiera eliminado, en los países industrializados, la protección para las actividades que demandan mucha mano de obra. Con referencia a este concepto, incluso Horst Köhler, en ese momento director ejecutivo del FMI, dijo que "el verdadero criterio de credibilidad de los esfuerzos realizados por las naciones ricas para combatir la pobreza consiste en la voluntad de éstas de abrir sus mercados y hacer desaparecer, lenta pero sostenidamente, los subsidios que distorsionan el comercio en zonas donde los PMD cuentan con una ventaja comparativa..." (Köhler, 2002). Recientes esfuerzos realizados en Doha (2002) y en Cancún (2003) por parte del grupo líder de 21 países en vías de desarrollo, para cambiar esta estructura y sus reglas de comercio (que se aplican irregularmente), y crear un "sistema de comercio orientado a un mercado justo y [libre]", sobre la base de un "programa de reformas fundamentales", se fueron a pique al chocar contra la resistencia colectiva de Estados Unidos y la Unión Europea. El colapso de las negociaciones llevadas a cabo en Cancún entre los países de la OCDE y los países en vías de desarrollo refleja un fracaso semejante de un llamamiento generalizado de la ONU (y dentro de su seno), hace unas tres décadas, para lograr un "nuevo orden económico internacional". Los poderes imperiales presentes en estas negociaciones están dispuestos a negociar cualquier cosa, salvo sus intereses económicos fundamentales.

[16] No sólo la estructura existente del comercio internacional está seriamente en contra de los países en vías de desarrollo, sino que, además, se espera que esos países paguen las reformas a dicha estructura; reformas tales como los acuerdos TRIP (sobre derechos de propiedad intelectual), que sin duda favorecen a los países desarrollados. A este respecto, la UNCTAD (2003, p. 59) ha identificado "costos significativos" afrontados por los países en vías de desarrollo para implementar o garantizar esos TRIP. Se estima que los costos de la implementación de dichos acuerdos serían, en promedio, 150 millones de dólares, cifra equivalente a los presupuestos anuales de desarrollo de algunas naciones. Estos países no sólo tienen que absorber los considerables gastos administrativos y de implementación que las reformas causan, sino los costos de los derechos sobre patentes protegidas o de propiedad intelectual, que van en la misma dirección.

país, los gobiernos brasileños realizaron pagos de deuda por un monto máximo de 480 mil millones de dólares desde su giro hacia el neoliberalismo en 1991; pero, durante el curso de estas operaciones de pago, la deuda acumulada se ha incrementado de 6 mil millones a la astronómica cifra de 250 mil millones de dólares. Estas reformas no sólo han facilitado un proceso de globalización y de apropiación de activos, sino que ofician como medio de transferencia hacia el centro del imperio de una provisión significativa de recursos financieros y productivos.

No obstante la naturaleza oculta de estas transferencias respecto del comercio, y la dificultad de medir o estimar con precisión los egresos, la magnitud del superávit probablemente exceda el egreso más visible de los recursos financieros. Lo que resulta bien claro es que, mediante la estructura de su comercio con Estados Unidos, sobre todo América latina no sólo pierde una enorme masa de superávit extraído de sus productores y trabajadores directos, sino que, además, realiza un aporte sustancial y de gran magnitud a la economía estadounidense. Podríamos decir más: el comercio con América latina es uno de los pilares económicos del imperialismo mercantil de Estados Unidos.

El comercio entre Estados Unidos y América latina representa el principal aporte de las diferentes clases de productores y de trabajadores a la economía norteamericana. Respecto de la mano de obra, se ha probado sobradamente que constituye un factor de preponderancia en el proceso productivo, la fuente principal de valor agregado y el mayor aporte a la "productividad total de los factores". Lo que no se sabe con certeza es la forma en que se usan la organización y la exportación de mano de obra como otro medio para saquear los recursos de un país y transferirlos al centro imperial.

Un estudio reciente sobre la migración transnacional de mano de obra (México-Estados Unidos) realizado por Delgado-Wise (2004, p. 7) resulta revelador. Estima que el aporte directo e indirecto de la mano de obra mexicana a la economía de Estados Unidos (la balanza de pagos) —y la correlativa pérdida para la economía mexicana— se encuentra en el orden de los 29 mil millones de dólares por año. Este "aporte" no toma en consideración

la exportación masiva de recursos naturales (petróleo, en el caso de México) y activos (en la adquisición, por parte de las EM, de los activos de las empresas públicas privatizadas a precios ridículamente bajos).[17] Lo que sí tiene en cuenta es la hemorragia de capital potencial, que se filtra en la economía estadounidense a través de diversas vías, a saber:

- La remuneración a la mano de obra de las maquiladoras, que representa el grueso de las exportaciones manufactureras de México (en la actualidad, el 70 % de las exportaciones totales), a un nivel que se encuentra muy por debajo del valor de la mano de obra empleada y que genera un enorme reservorio de plusvalía en la forma de ganancias repatriadas; la tasa es del 35 % de retorno sobre el capital invertido.[18]
- La exportación directa de mano de obra agrícola y campesina en forma de migración estacional, controlada o "ilegal", de trabajadores tanto documentados como indocumentados, que representan, según estimaciones, hasta un 80 % de la mano de obra agrícola de Estados Unidos, con un impacto claramente depresivo sobre los sueldos de los trabajadores asalariados del sector.
- La migración hacia Estados Unidos de formas cultas y muy calificadas de mano de obra mexicana (cantidad que se estima en un 40 % de todos los inmigrantes de tal nacionalidad),

---

[17] Tampoco tiene en cuenta el aporte indirecto de la mano de obra mexicana a la formación de capital a través de su efecto depresor sobre los salarios de los trabajadores de los sectores en los cuales suelen estar empleados. Una de las principales ofensivas del capital contra el trabajo en las últimas tres décadas ha sido cuestionar y reducir la participación de éste en el ingreso nacional y, a través de esta argucia, aumentar el ingreso disponible como capital. La primera batalla de esta ofensiva fue la violación del contrato social que garantizaba la participación del trabajo en las ganancias originadas en la productividad (sobre esta cuestión, véanse Davis, 1984, y Crouch y Pizzorno, 1978). En los años siguientes, el capital ha encontrado diversas formas de aumentar la proporción de capital y reducir la del trabajo en el ingreso nacional, lo cual incluye el uso del desempleo como palanca para bajar los sueldos y para la importación de modalidades más económicas de mano de obra, así como la reubicación internacional de la producción en zonas con abundante dotación de mano de obra barata.

[18] A este respecto, lo que México esencialmente exporta es su mano de obra, sin que ésta deba abandonar el país. La rentabilidad de este proceso de trabajo se refleja en el hecho de que las EM con casas matrices en Estados Unidos, en el sector de maquiladoras, representan un tercio de todas las ganancias generadas.

sin que Estados Unidos deba soportar ninguno de los costos de reproducción de esta mano de obra.[19]

Si bien no existen estudios sobre la magnitud de los montos implicados en esta transferencia de valor agregado por la mano de obra, el aporte realizado a Estados Unidos y el costo para México en este aspecto son, sin dudas, considerables. Delgado-Wise (2004, p. 7) estima que el aporte de la mano de obra mexicana a la balanza comercial con Estados Unidos en 2002 excede los 28 mil millones de dólares.[20]

Si bien las remesas realizadas por inmigrantes mexicanos se encuentran en el orden de los 9,8 mil millones de dólares,[21] la tercera fuente más grande del país en ganancias en cambio de moneda (detrás de las ganancias provenientes de exportaciones de petróleo y manufacturas, pero delante del turismo y las exportaciones agrícolas, y comparables en volumen con las IED), estas remesas se obtienen a partir de las actividades económicas por parte de los repatriados mexicanos que, como trabajan *dentro* de Estados Unidos, se pierden para México, y realizan un aporte sustancial más a la economía de Estados Unidos que a la mexicana, no obstante la importancia económica de las remesas.[22] Al igual que el comercio (la exportación de recursos naturales y bienes básicos), la emigración (es decir, la exportación de mano de obra) constituye una pérdida neta sustancial para México, un beneficio neto igualmente sustancial y un movimiento de alza para la economía de Estados Unidos.[23]

Si sumáramos los diversos mecanismos de transferencia de ganancias (tanto los evidentes como los ocultos), el aporte de la "economía" mexicana (la mano de obra de los 80 millones —persona más, persona menos— que participan en forma directa o indirecta en esta economía) a Estados Unidos y el consiguiente drenaje de capital que se produce desde México son de dimensiones impactantes. Si, además, consideráramos formas similares de drenaje de capital proveniente de otros países de la región, así como los enormes flujos de dinero "caliente" o sucio (proveniente de las drogas, de políticos corruptos, de la evasión fiscal, etc.) hacia Estados Unidos, gran parte de éste canalizado a través de bancos estadounidenses o manejado por éstos, puede entenderse que América latina es un importante pilar económico del imperio norteamericano, lo cual explica hasta qué extremos llegaría el Estado imperial (y ha llegado periódicamente) para garantizar, por medios políticos o militares, el servilismo de sus Estados-cliente de la región.

[19] Delgado-Wise (ob. cit., p. 10) señala que, como contrapartida al estereotipo del inmigrante mexicano, un 40,7 % del grupo central de inmigrantes temporarios o "circulares" mexicanos ha concluido su escolaridad secundaria o superior, una cifra que se eleva a 55 % de todos los mexicanos de nacimiento que residen en Estados Unidos (contra el 51,8 % de la población general). Además, más de 250.000 mexicanos residentes cuentan con un título universitario o con alguna formación de posgrado.

[20] A fin de determinar las dimensiones del aporte realizado por la mano de obra mexicana a la economía de Estados Unidos, Delgado-Wise (ob. cit., pp. 2, 9) calcula que: 1) 8,5 millones de mexicanos, poco más de un tercio de los cuales están "indocumentados" (es decir, son "ilegales"), viven y trabajan en Estados Unidos; 2) los "turistas" (inmigrantes temporarios) representan entre 800.000 y un millón de "estadías temporarias" por año, y 3) cada año, cerca de 370.000 mexicanos se "asientan" (establecen un domicilio permanente) en Estados Unidos, lo cual constituye una masa de 22,9 millones (8,5 millones de inmigrantes nacidos en México —27 % de todos los inmigrantes nacidos en el extranjero y que viven en Estados Unidos— y 14,4 millones de estadounidenses de ascendencia mexicana).

[21] México es el segundo receptor más grande del mundo de remesas de inmigrantes, después de India. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), los inmigrantes constituyen, con sus remesas, la sexta economía más grande del mundo (125 millones de personas que efectúan remesas a 500 millones de parientes); América latina y el Caribe constituyen una parte importante de esta economía (FDI/BID-REMESAS.html).

[22] Desde un punto de vista tributario, los migrantes internacionales aportan, por lo general, más a la economía receptora que lo que ellos reciben en beneficios y servicios públicos. A través de las transferencias de recursos que realizan, los inmigrantes contribuyen a la masa del capital social disponible para el Estado norteamericano. Según datos obtenidos del National Migration Forum (Delgado-Wise, 2004, p. 14), la población de inmigrantes asentada en Estados Unidos aportó, en 1997, 80 mil millones más de dólares estadounidenses que lo que recibieron en forma de beneficios. Los inmigrantes constituyen, de ésta y de otras maneras, una importante fuerza dinamizadora de la economía receptora.

[23] Delgado-Wise (ibid.) señala que, a diferencia de la mano de obra que se exporta en forma indirecta (a través de las maquiladoras), los trabajadores mexicanos que emigran y se asientan en Estados Unidos consumen una parte significativa de sus salarios allí; esto significa que el potencial efecto multiplicador de sus ganancias se transfiere a la economía estadounidense. Este efecto, según el mismo autor, es considerablemente mayor —más de diez veces— que el impacto de las remesas sobre las ganancias respecto del cambio de moneda en México y, por ende, sobre la balanza de pagos.

4

La dimensión social de la inversión extranjera

Los economistas del desarrollo siempre argumentaron que el crecimiento económico se basa en un proceso de acumulación de capital que se promueve mediante un incremento en la tasa de ahorros e inversiones nacionales. Dicha teoría, articulada por, entre otros, sir Arthur Lewis, pionero de la economía del desarrollo del Caribe, ha sido ampliamente utilizada para justificar una política de reducción de la participación del trabajo (salarios) en el ingreso nacional. La idea es que los trabajadores y sus familias cuentan con una baja capacidad de ahorro e inversión, y que suelen gastar todo su ingreso o la mayor parte de él. Este gasto mantiene activa la demanda de bienes y servicios, y entonces provoca la expansión del mercado interno, pero nada hace para generar crecimiento económico.

Los ricos en general, y los capitalistas en particular, son mucho más propensos a "ahorrar e invertir" sus ahorros. Así, si se aumenta el conjunto del ingreso disponible de esta clase (a través de la compresión de los salarios), y se reduce la participación del trabajo en el ingreso nacional (a través de una reversión de la tributación progresiva de los programas sociales y de redistribución del ingreso), el resultado es el crecimiento económico. Y, por supuesto, en este discurso teórico de la economía del desarrollo, no se mencionan los diversos mecanismos de las transferencias internacionales de recursos que se comentaron en el Capítulo 3.

El resultado de este pensamiento, ampliamente puesto en práctica (aplicado como política nacional) en las décadas del setenta y del ochenta, como parte de una dilatada guerra de clases entre el trabajo y el capital, fue una reducción en la participación del primero (y de las familias) en los ingresos nacionales y, por en-

de, un incremento en la distribución desigual de estos ingresos, así como el crecimiento de la pobreza en medio de la riqueza.

El impacto de esta política pro-capital ("pro-crecimiento") sobre la distribución social de los ingresos nacionales se comentará en párrafos siguientes, pero su efecto más drástico fue la compresión de los salarios que, en muchos casos (el de Estados Unidos, por ejemplo), perdieron al menos un 10 % de su valor promedio entre 1974 y 1984, y un porcentaje que varía de un 5% a un 40 % en las décadas siguientes (aún más en ciertos países en vías de desarrollo de África subsahariana y América latina).

En muchos países latinoamericanos (como Argentina), el ingreso promedio per cápita percibido en el año 2000 fue menor que en 1970. Y la participación de los salarios (trabajo) en el ingreso nacional, en muchos casos, se redujo en un 50 % y más en dicho proceso, desde cerca de un 40 % en los nada atípicos casos de Chile y México, hasta llegar por debajo del 20 %. En el este de Asia —en Corea del Sur, por ejemplo, o en China, en años recientes—, esta tendencia se vio aún más acentuada, dado que sus gobiernos procuraban la implementación de políticas que dieran como resultado ahorros nacionales y tasas de inversión de más del 30 % y, en algunos casos (Singapur y China), de cerca del 40 %.

Lo que esto significa es que los trabajadores, en estos países, trabajan más horas a cambio de salarios bajos, muy bajos en el caso de China, con lo cual hacen un importante aporte al desarrollo nacional (rápido crecimiento económico). También significa que la clase capitalista se ha apropiado, prácticamente, de toda la nueva riqueza generada a lo largo de este período, hecho que está bien documentado en el caso de Estados Unidos.[1]

La clase capitalista de estos países, más allá de haber invertido o no productivamente su proporción del ingreso nacional,

[1] Respecto de la pobreza en Estados Unidos, de acuerdo con el último Informe de Censo (agosto de 2005), los años 2000 a 2004 fueron testigos de un marcado avance en el grado de desigualdad social en la distribución de la riqueza y del ingreso, con un correlativo crecimiento de la riqueza en un extremo y de la pobreza en el otro. El 10 % de las familias más ricas, según parece, se hicieron de casi toda la nueva riqueza generada a lo largo del período de los cuatro años en cuestión. Respecto de los pobres, su cantidad se ha incrementado cada año, pasando de 35,9 millones en 2003 a 37 millones en 2004 (DPA, AFP y REUTERS, Washington, 31 de agosto de 2005). El Instituto de Estadísticas

no sólo se encontraba en el comando de la locomotora, sino que además se había enriquecido inmensamente. En México, por ejemplo, Carlos Slim, un multimillonario y, por lejos, el hombre más rico de América latina (tercero en el listado de los más ricos del mundo de la revista *Forbes*), luego de 12 años de políticas neoliberales "amigables con el mercado", incluida la privatización de Telmex, terminó con una fortuna personal mayor que la sumatoria del ingreso de todos los pueblos indígenas del país, etnias que representan el 14 % de una población de 80 millones de personas. En sólo un año (2003), se informó que sus ingresos personales crecieron un 88 %.

Pero Slim no está solo. La lista de las personas más ricas del mundo de *Forbes* incluye a 33 "hombres de negocios" latinoamericanos que comparten una fortuna grupal de 114 mil millones de dólares, el doble de los ingresos totales en concepto de Inversión Extranjera Directa (IED) de 2005, equivalente a la sumatoria de los ingresos anuales de los pobres de la región, que suman 160 millones de personas forzadas a subsistir con menos de dos dólares estadounidenses por día.

El crecimiento económico y la desigualdad social: el fracaso de la Inversión Extranjera (IE)

El "nuevo modelo económico" de reforma estructural fue ampliamente implantado en las décadas del ochenta y del noventa con la promesa de una nueva aurora: el ingreso al camino de la prosperidad, asfaltado por la IE que habría de ser atraída, por un enfoque "amigable con el mercado", hacia el desarrollo nacional.

y Censos de Estados Unidos también ha emitido informes sobre la dimensión étnica o racial de la pobreza. Dentro de la población latina, que en la actualidad conforma más de un tercio de la población total de Estados Unidos, la tasa de pobreza ha permanecido relativamente estable, a un 21,9 %, lo cual representa dos veces la tasa de blancos no latinos. Respecto de la población negra, la tasa de pobreza también permaneció en, aproximadamente, el mismo nivel, un 24,7 %, lo que equivale a decir que es el triple de la tasa de pobreza de los blancos no latinos. Dada la relativa estabilidad de las tasas de pobreza dentro de las poblaciones latinas y negras, el crecimiento relativo en la cantidad de pobres a lo largo de los últimos cuatro años ha sido particularmente pronunciado dentro de la clase trabajadora de la dominante población blanca, un fenómeno de consecuencias políticas indudables o esperables.

Hacia fines de la década del noventa, sin embargo, luego de dos décadas de experimentos con reformas neoliberales, la Tierra Prometida se alejaba cada vez más en el horizonte.

Primero, el neoliberalismo fracasó estrepitosamente en su propia teoría: no brindó el prometido crecimiento económico. Dani Rodrik, profesor de la Universidad de Harvard y para nada un economista político radical, menciona el deficiente crecimiento durante la década del noventa como la prueba más contundente del fracaso del neoliberalismo.

Los hechos son suficientemente claros: dos décadas de neoliberalismo no lograron generar crecimiento económico. En general y en todo el sistema, se redujo a la mitad la tasa de crecimiento per cápita promedio anualizada, calculada respecto de todo el período precedente de desarrollo e intervencionismo propiciados por el Estado: de 3 % a 1,5 % en los países industrializados; y, en los países en vías de desarrollo (excluidas China e India), la tasa promedio de crecimiento se redujo de un 3,5 % promedio aproximadamente en la era de la intervención del gobierno a 1,2 % durante la era neoliberal (1980-2000); respecto de los países más pobres, la tasa de crecimiento durante idéntico período se redujo de un modesto 1,9 % en el crecimiento del PBI a un declinante 0,5 % por año (Chang y Grabel, 2004, p. 17).

A todos los países, cualquiera fuera su PBI per cápita, les fue peor durante la era neoliberal que en las dos décadas precedentes. La única excepción a esta tendencia fue un grupo de países de reciente industrialización asiáticos (los "ocho países de rápido crecimiento" del Banco Mundial; por ejemplo, China, pero también India), cuyos gobiernos no abandonaron el enfoque esencialmente intervencionista, con lo cual esquivaron deliberadamente las políticas neoliberales en su camino hacia el desarrollo nacional y el crecimiento económico.

Algunos economistas han afirmado que existe un movimiento hacia la convergencia en las proporciones de crecimiento de los países desarrollados y en vías de desarrollo. Sin embargo, toda tendencia en dicho sentido está representada por entero en el crecimiento acelerado de los dos países más grandes en vías de desarrollo, China e India, que en ningún sentido siguieron la fórmula política neoliberal.

Respecto de América latina, el PBI per cápita respecto de la totalidad de la región creció un 75 % desde 1960 hasta 1980, pero sólo un 7 % en la siguiente era neoliberal (1980-2000) (ibídem, p. 17). Y en África subsahariana, donde todos sus gobiernos se volcaron hacia el neoliberalismo en la década del ochenta, la tasa de crecimiento acumulado del 34 % se trocó en un disminuido 15 % a lo largo de idéntico período.

El hecho de que ese neoliberalismo no haya cumplido su promesa de crecimiento económico es sólo el comienzo del problema. Aún peor es la circunstancia de que los anémicos logros en materia de crecimiento, conseguidos por el régimen de políticas neoliberales, se vieron acompañados por numerosas y onerosas consecuencias adversas en otras áreas, en particular respecto de las disparidades en el acceso a recursos productivos, y a la distribución de la riqueza y del ingreso.

En esta materia, el neoliberalismo fue sentado en el banquillo de los acusados por analistas de todas las extracciones, incluidos sus antiguos favorecedores. Las dimensiones de este problema pueden analizarse en diversos niveles: en una clasificación mundial norte-sur, entre países de todo el sistema mundial, y dentro de los países mismos, tanto del norte como del sur.

La encrucijada de la desigualdad: disparidades entre países y regiones

Cuando no se incluye a China ni a India en el análisis, los datos de que disponemos muestran una elevación en la desigualdad mundial del ingreso, situación que se debe al efecto conjunto de disparidades mayores en el ingreso dentro de cada uno de los países, y al efecto distributivo adverso de un crecimiento más rápido en la población de los países más pobres.

Como se muestra en la Tabla 4.1, la brecha en el ingreso que se registra entre los países más ricos y los más pobres ha aumentado a lo largo de la era neoliberal de un capital que se globaliza y del neoimperialismo. En esta tabla, se muestran las desigualdades en la distribución del ingreso entre las regiones del mundo, y se presenta el ingreso per cápita en cada región como

porcentaje del ingreso per cápita presente en los países ricos de la OCDE en su conjunto, así como los cambios en estas proporciones a lo largo de las últimas dos décadas.

Tabla 4.1

PBI como porcentaje del PBI total para 156 economías de mercado

	1960	1970	1980	1990	1999
Países industrializados	83,2	83,2	78,4	83,3	84,3
África subsahariana	2,5	2,3	2,8	1,4	1,1
Sur de Asia	3,9	3,1	2,2	2,0	2,3
Medio Oriente y norte de África	1,8	2,6	5,5	3,1	1,8
América latina y Caribe	6,7	6,8	7,7	5,9	6,7
Este de Asia y Pacífico	2,0	2,1	3,3	4,4	3,8

Fuente: *World Development Indicators* (diversos años).

Los datos en éstos y otros estudios (ver, en particular, Pochman, 2004) revelan una tendencia hacia disparidades internacionales incesantes en la distribución del ingreso, y una conexión entre esta tendencia y el giro hacia políticas neoliberales. Según el *Atlas of Social Exclusion* desarrollado por Pochman y colaboradores (2004), durante las dos décadas pasadas, 28 países mejoraron su posición en los índices de desigualdad y exclusión; estos países, todos ubicados en el centro desarrollado de la economía global, representan un 14,4 % de la población mundial, pero reciben un 51,2 % del ingreso mundial por año (y, por supuesto, un porcentaje mucho mayor de la riqueza, que no es estimado ni medido en las estadísticas disponibles). Sesenta países, que representan el 35,5 % de la población mundial, reciben sólo el 11, 1 % del ingreso. De los países con índices más altos de pobreza, exclusión social y desigualdad de ingresos, 41 están en África, 10 en Asia y 6 en América.

Las cifras de la Tabla 4.1 indican que el ingreso per cápita de todas las regiones desarrolladas, salvo el sur y el este de Asia, y

la región del Pacífico, ha declinado en relación con los países de altos ingresos de la OCDE. Los niveles de ingreso per cápita en África subsahariana, Medio Oriente y África del Norte, además de América latina y el Caribe, han descendido sostenidamente en relación con el ingreso promedio per cápita de los países más opulentos de la OCDE.

Entre 1980 y 2001, estos niveles descendieron de 3,3 % a 1,9 % en África subsahariana, de 9,7 % a 6,7 % en Medio Oriente y África del Norte, y de 18 % a 12,8 % en América latina y el Caribe. El cambio en estas proporciones no indica que el ingreso per cápita en las regiones desarrolladas ha disminuido en términos absolutos, sino que dicho ingreso ha crecido más rápidamente en las regiones más ricas que en las más pobres, con lo cual se amplía la brecha de la desigualdad.

En la Tabla 4.2, se señala una tendencia general hacia la creciente divergencia y polarización en virtud del nuevo modelo económico, lejos de la convergencia predicha por los defensores de las políticas de libre mercado. El neoliberalismo ha inducido una desigualdad creciente entre los países, en particular en toda la divisoria norte-sur, en parte como resultado de una concentración de flujos privados de capital, y en parte como resultado de condiciones generadas por políticas de ajuste estructural diseñadas como medio para atraer las inversiones extranjeras.

Tabla 4.2

Brecha en el ingreso que se ensancha entre regiones (PBI per cápita) (1985 PCC - Paridad de Capacidad de Compra, dólares)

	1960	Diferencia con OCDE	1998	Diferencia con OCDE	2003	Diferencia con OCDE
OCDE	6.200	-	17.000	-		
América latina	2.000	4.200	4.900	12.100		
Este de Asia	500	5.700	2.500	14.500		
Sur de Asia	800	5.400	1.400	15.600		
África subsahariana	750	5.450	700	16.300		

Fuente: *Human Development Report* 2001, 2004.

No obstante el crecimiento económico de los años recientes y la evidencia de una recuperación respecto de la crisis productiva de principios de la década del setenta, lo que mejor define al neoliberalismo en la práctica es un patrón irregular de desarrollo y el crecimiento de desigualdades sociales en la distribución del ingreso.

Respecto de esta cuestión, el PNUD llegó a la conclusión de que, en 1960, los países con el quintil más rico de la población mundial recibían un ingreso total que era 30 veces el de los países con el 20 % más pobre. Hacia 1980, al comienzo de la era neoliberal, la razón había subido de 45 a 1; hacia 1989, estaba en 59 a 1; y hacia 1997, a una década y media de estar embarcados en la experiencia neoliberal, había subido a una astronómica proporción de 70 a 1 (PNUD, 1999, 2001).

En este contexto, la situación de las personas en los países menos desarrollados o en los más pobres empeoró en relación con las que se encontraban en el grupo de medianos ingresos e ingresos más altos. En 1960, por ejemplo, el ingreso per cápita de África subsahariana era de cerca del 11 % del ingreso per cápita de los países industrializados. Hacia 1998, fue sólo del 4 %, y en 2003 apenas alcanzaba el 3 %.

A lo largo de la implementación de la política neoliberal, la desigualdad registrada entre los países más ricos y los más pobres prácticamente se duplicó, y se revivió un temprano debate sobre la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad social. Esta cuestión se situaba en el centro del debate teórico y político en la década del setenta pero, en este nuevo contexto, el debate se reabrió, sigue vigente y, en general, involucra a economistas del Banco Mundial o relacionados con éste (Christiaensen, Demery y Paternostro, 2002; Deininger y Squire, 1999; Dollar y Kraay, 2002; *Forbes*, 2000; Klasen, 2005; Ravallion, 2000).

Al igual que en años anteriores, el aspecto clave en este debate fue si la desigualdad social inhibía o promovía el crecimiento económico. Sin embargo, el centro de interés de este nuevo contexto de la "globalización" (es decir, el imperialismo) fue el acceso desigual a los recursos productivos de la sociedad y a su riqueza, más que la distribución del ingreso. Y más o menos se entendió que un grado mayor de igualdad en este aspecto constituía una condición previa para lograr crecimiento, y que una desigualdad excesiva inhibe el crecimiento porque excluye a una enorme cantidad de grupos de personas que son potencialmente productivas.

Respecto de la política de interferencia oficial en la redistribución de los ingresos generados por el mercado, la cuestión tiene una interpretación diferente. En este aspecto, se reflotó el viejo dogma para afirmar que una distribución desigual del ingreso —o, lo que es lo mismo, una participación mayor del capital en el ingreso nacional, el reconocido resultado de las políticas de libre mercado— constituía una buena política, ya que funcionaba como dispositivo motivador porque brindaba un incentivo para producir; es decir, a manera de catalizador del crecimiento económico. Por supuesto, ésta era la teoría; los hechos muestran lo contrario.

Lo que está en juego aquí es la presunción de la existencia de una tendencia ínsita hacia la convergencia de los niveles de ingresos luego de una brecha inicial, que es necesaria como incentivo para los emprendedores capitalistas, quienes tienen mayor propensión a invertir que los trabajadores. La teoría dice que permitir a las fuerzas del mercado que operen libremente sin interferencia estatal posibilitará que los pobres, en algún momento, participen de los frutos del crecimiento económico. Una vez que se sembraron las semillas del crecimiento económico, una parte del mayor ingreso nacional "derramará" sobre los pobres, lo cual dará como resultado una especie de curva invertida del ingreso.

Con referencia a esta teoría, que fue propuesta inicialmente en la década del cincuenta por Kuznets, los economistas del Banco Mundial han comenzado a describir sus políticas "procrecimiento" como políticas "en favor de los pobres" (Dollar y Kraay, 2002; Kakwani y Pernia, 2000).

La magnitud de la división en el ingreso mundial (véase la Tabla 4.2) y los problemas que ésta conlleva son alarmantes. El quintil más rico de los pueblos del mundo consume un 86 % de todos los productos, mientras que el quintil más pobre consume

sólo 1,3 % en todos los rubros, desde carne hasta papel y automóviles. La OCDE, con un 19 % de la población del mundo, representó, en 1998, 80 % del PBI mundial, 71 % del comercio mundial y 58 % de la inversión extranjera (PNUD, 1999, p. 3). Además, datos más recientes sugieren que es poco lo que ha cambiado, salvo por el avance relativo de China e India que, como todos sabemos, ocupan una gran franja en su grupo; a tal punto que la inclusión de estos dos muy populosos países oculta la creciente brecha en el desarrollo del resto del mundo.

Dentro de la estructura de esta brecha, las tres personas más ricas del mundo cuentan con activos que exceden la sumatoria del PBI de los 48 países más pobres. En realidad, si el 47 % más pobre del mundo (cerca de 2,7 mil millones de personas) reuniera sus ingresos, apenas podría adquirir los activos de las 225 personas más ricas del mundo (PNUD, 1999, p. 3). Un impuesto del 4 % sobre la riqueza de estas personas alcanzaría para sufragar los gastos de un cuidado básico y suficiente de la salud, la alimentación, el agua potable y las cloacas confiables para cada persona que habita esta Tierra.

Además de la cuestión de satisfacer las necesidades básicas de la población del mundo —que no sería otra cosa que librar de su pobreza a 2,7 mil millones de personas (en general, de los países en vías de desarrollo)—, estas desigualdades sociales (en particular, respecto de las condiciones de pobreza absoluta, asociadas, por el Banco Mundial, con un ingreso de menos de 1 dólar por día), que afectan al menos a 1,5 mil millones de personas, producen daños gravísimos; por ejemplo, la desnutrición, todo tipo de enfermedades que reducen la calidad de vida y la duración de la existencia misma. Se estima que cientos de miles de niños mueren por día debido a esos daños, que se derivan de condiciones determinadas de manera estructural y perfectamente remediables, si consideramos la idea de que los ricos deberían pagar impuestos sobre las impresionantes fortunas que poseen.

A este respecto, se estima que un impuesto del 1 % sobre las operaciones especulativas no productivas que tienen lugar en los mercados de capital de todo el mundo también generarían suficientes ingresos para abolir definitivamente la pobreza; es decir, para satisfacer las necesidades básicas de los pobres del mundo.

Mark Weisbrot, Dean Baker, Egor Kraev y Judy Chen, del CEPR (Center for Economic Policy Research), pusieron a prueba la hipótesis neoliberal de que, si los países pobres permitían que sus economías se vieran dominadas por el capital privado y el libre mercado, convergerían con los países más ricos. Clasificaron los países en cinco grupos, desde los más pobres hasta los más ricos. Luego, compararon la suerte que corrió cada uno de dichos países entre 1960 y 1980 (antes de la introducción de las políticas neoliberales), y entre 1980 y 2000 (cuando ya las habían abrazado).

Los resultados revelaron el impacto de dichas políticas neoliberales, promovidas por el Banco Mundial como "a favor de los pobres", sobre el crecimiento económico y la desigualdad social. Los miembros del CEPR llegaron a la conclusión de que el "desempeño" de los países más pobres fue mucho peor que el de los países ricos; es decir, no existió convergencia alguna, ni respecto de la riqueza ni en relación con el ingreso. Por el contrario: los ricos lo fueron más, y los pobres se tornaron más pobres, patrón éste que también vale para las distribuciones nacionales de ingreso. En general, las desigualdades sociales en la distribución de la riqueza y del ingreso, tanto dentro de los países como en el conjunto de ellos, y la división social entre el norte y el sur, aumentaron a lo largo del período de reforma neoliberal estructural.

Sin embargo, la cuestión no ha sido resuelta por el descubrimiento de estos datos ni por los argumentos presentados por el PNUD (1999, p. 36) respecto de los "países en transición" y Asia, y por la CEPAL (2002a, p. 83) respecto de América latina. Los economistas del Banco Mundial y del FMI siguen propugnando la necesidad de implementar "reformas estructurales" neoliberales, aun contra toda la evidencia y las razones propuestas por revisionistas como Joseph Stiglitz y Dani Rodrik. El argumento es que los gobiernos deberían mantener el curso y ampliar estas reformas. El remedio prescrito por el FMI y el Banco Mundial desde 1983 —se dice— constituye la mejor manera de hacer surgir la prosperidad para todos y, en definitiva, de beneficiar a los pobres. El fracaso del desempeño económico en tantos países en

vías de desarrollo a este respecto, y la falta de una convergencia mundial del ingreso, pueden atribuirse a que los gobiernos jamás implementaron a fondo las reformas recomendadas...

Las disparidades internas del ingreso: la encrucijada del capitalismo neoliberal

La revolución neoliberal ha profundizado la división del ingreso y la riqueza mundiales pero, como se muestra en el último Informe de Desarrollo Social de la ONU (*Inequality Predicament*, PNUD, 2005), también profundizó las desigualdades dentro de los países, tanto los del norte como los del sur.

En la Tabla 4.2, se ha mostrado una tendencia general dirigida hacia el incremento de la divergencia en el ingreso y la polarización en todo el planeta. Pero el estudio de la ONU también apunta hacia un crecimiento de las desigualdades sociales dentro de la mayor parte de los países, tanto de uno como de otro hemisferio. Además, muestra que la desigualdad del ingreso ha crecido comparativamente más rápido en países tales como Estados Unidos y el Reino Unido, que han adoptado sin reservas la doctrina neoliberal, que en aquellos países que no lo han hecho (PNUD, 2001, p. 18). En tales países (en particular, en Estados Unidos), los analistas han documentado la creciente brecha existente entre los muy ricos y los muy pobres, además de una clase media que se reduce cada vez más (Chang y Grabel, 2004, p. 21).

Este patrón de una brecha creciente entre los ingresos dentro de cada uno de los países (sin distinguir entre norte y sur), y la relación existente entre dicha constante y el vuelco hacia el neoliberalismo, se muestran también en otros estudios. Por ejemplo, los datos suministrados por la *World Income Inequality Database* (WIID) muestran que la desigualdad en el ingreso dentro de cada país disminuyó durante las décadas del cincuenta, del sesenta y del setenta, en la mayoría de las economías desarrolladas, las en vías de desarrollo y las de planificación centralizada; pero también muestran que, desde la década del ochenta, esta declinación se lentificó o se estabilizó y que, dentro de numerosos

países, la desigualdad en el ingreso ha crecido o se encuentra en proceso de crecimiento; en algunos casos, de manera drástica.

En las condiciones de este crecimiento en la desigualdad del ingreso, y como resultado directo del desmantelamiento del Estado socialista, Cornia, Addison y Kiiski (2004) descubrieron que en los países que, en algún momento, habían constituido el bloque socialista, la desigualdad en el ingreso registrada entre 1989 y 1996 se elevó en un promedio de 10 a 20 puntos Gini, y la cantidad de personas que viven en la pobreza se elevó de 14 millones en 1989 a 147 millones (véase, también, la Tabla 4.4, más adelante).

El índice Gini de desigualdad del ingreso es la medida más comúnmente utilizada de la distribución nacional del ingreso. En la mayoría de los países, se ha incrementado a lo largo de las últimas dos décadas de neoliberalismo e imperialismo. En Estados Unidos, por ejemplo, es un 17 % más alto que en 1980. En América latina, la región que muestra las disparidades más grandes en materia de distribución nacional del ingreso, las incongruencias en esta área se incrementaron drásticamente durante las últimas dos décadas y media.

En los decenios del cincuenta y del sesenta, y hasta la mitad del setenta, las desigualdades estructurales en la distribución del ingreso se encontraban en decadencia, resultado de un modelo económico y de un Estado desarrollista que lentamente incorporó a trabajadores, a productores y a la clase media en el proceso económico de desarrollo, a través de diversas mejoras en su acceso a los recursos productivos de la sociedad y de acuerdo con programas oficiales de corte social y pro-desarrollistas.

En la década del ochenta, dentro del marco de una contrarrevolución conservadora (neoliberal) y de reformas de raíz en la política nacional, que reestructuraron las economías de la región y facilitaron su integración en la economía mundial, este proceso se detuvo y se revirtió. La consecuencia, caracterizada por un proceso de privatización, liberalización financiera, desregulación del mercado y reducción del tamaño de los planteles de personal, quedó a la vista años más tarde, en una ampliación de las desigualdades estructurales en la distribución del ingreso,

con la consiguiente profundización de las condiciones de pobreza y riqueza en los extremos de esta distribución.

En el decurso de las décadas del ochenta y del noventa, la participación del trabajo (sueldos y jornales) en el ingreso nacional se redujo, en muchos casos, a la mitad (de un 40 % en Chile, por ejemplo, a un 20 %). Un claro reflejo de estos acontecimientos y sus consecuencias puede observarse en la razón entre los ingresos percibidos por el quintil más pobre de las familias (que constituye una unidad útil y reveladora de análisis) y los percibidos por el 20 % más rico. En la mayoría de los países, esta razón fue comparativamente alta al comienzo —hasta 18 a 1, en el caso de Brasil—, pero se incrementó a lo largo de las décadas del ochenta y del noventa en todos los casos salvo, tal vez, en Chile.

Según la CEPAL (2002a, p. 83), al comienzo del nuevo milenio, un 83,8 % de la población de América latina vivía en países cuya desigualdad empeoraba. Respecto de Chile, el claro "éxito" del gobierno en su tarea de evitar la contracción económica y las mayores desigualdades sociales que acompañaron el proceso de ajuste estructural en otros países, según parece, es el resultado directo de su implantación, en 1998, de un régimen de "control de capital"; es decir, de un impuesto de solicitud de reserva del 30 % sobre las IED, un requisito de un año de permanencia tanto para las IC como para las IED, y una severa restricción sobre la libertad de los administradores de fondos de pensión para invertir sus activos en el extranjero (Chang y Grabel, 2004, p. 132).[2] Como resultado directo de este abordaje restrictivo respecto de la inversión extranjera y de una expansión de su política de inversión social, Chile comenzó a experimentar una reducción significativa en los ingresos de capital privado en agosto de 1998. Las ventajas de esta tendencia fueron estabilidad macroeconómica y una mejora en la distribución del ingreso nacional. Chile y Colombia (que también impuso controles sobre el

[2] Esta política restrictiva sobre los egresos de capital puede compararse con los draconianos controles impuestos por el gobierno de Corea del Sur sobre los inversores locales a mediados de la década del noventa. Según Chang y Grabel (2004, p. 133), se trató de una política que salvó a Corea del Sur de una crisis de deuda, pese a haberse transformado, en ese momento, en el cuarto deudor externo más grande de todo el mundo.

capital) fueron prácticamente los únicos países de la región capaces de evadir los devastadores coletazos de las crisis financieras mexicana y asiática.

Recientes estudios muestran la persistencia de un patrón de desigualdades sociales crecientes, asociadas con una "reforma estructural" en política macroeconómica.

En el caso de México, un reciente estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2004) demostró que, entre 2000 y 2004, la única parte de la población cuya participación en el ingreso nacional se incrementó (de 35,6 % en 2000 a 36,5 % en 2004) y cuya situación mejoró fue el quintil más rico de familias (*La Jornada*, 14 de junio de 2005). La participación del quintil inferior del ingreso nacional permaneció inalterable, en un 1,6 %. Este guarismo corresponde a la participación en el ingreso del quinto más pobre de la población latinoamericana; es decir, unos 220 millones o, lo que es lo mismo, un 44 % de la población total de la región, que está clasificada por el Banco como "pobre" (gana menos de 2 dólares por día), en tanto que 96 millones son "extremadamente pobres"; respecto del quintil más rico, su participación promedio en el ingreso total regional es del 48 %, mientras que en México, de acuerdo con el INEGI, es del 52,7 %, 1,3 puntos porcentuales por encima en sólo dos años de profundización de las políticas neoliberales bajo la presidencia de Vicente Fox. Un 39 % de los extremadamente pobres, los que tienen que sobrevivir con menos de 1 dólar por día, se encuentran en México y Brasil, ambos campeones regionales del neoliberalismo y de la apertura de la economía nacional a las IED.[3]

[3] Según Roberto González Amador, Rosa Elvira Vargas y Blanche Petrich (Monterrey, 11 enero de 2005), la pobreza y la desigualdad en los países de América latina "están generalizadas", aun cuando esta región de 550 millones de personas ha sido objeto, en las recientes dos décadas, de una profunda reforma de sus economías. Esto es lo que planteó un diagnóstico efectuado por la Organización de Estados Americanos (OEA) para ser entregado a los jefes de Estado y de Gobierno que se reunían entonces para una cumbre continental de dos días. El informe, dado a conocer por César Gaviria, secretario general de la OEA, destacó que las altas tasas de pobreza y "la extrema desigualdad" en Latinoamérica "socavan la calidad de vida de amplios sectores de la población y la confianza de los ciudadanos en la economía de mercado".

Las estadísticas constituyen un elocuente testimonio del legado social del neoliberalismo: construir la prosperidad de unos pocos —como los 11 multimillonarios mexicanos, cuyos ingresos, sumados, superan el total de lo que perciben los 40 millones de pobres del país— sobre la explotación, la degradación y la miseria de los muchos, y sobre la base de salarios bajos y sueños hechos añicos.

Todo esto se debe a las inversiones extranjeras, que operan a la manera de una bomba de succión que lleva a un egreso masivo y no regulado de recursos productivos, tanto financieros como "humanos", y como resultado de condiciones sociales de operatoria bancaria, moneda y crisis financieras; también se debe a la sobreexplotación y la exclusión, lo que provoca un incremento en la desigualdad, la pobreza y la inmersión en la miseria (Weller y Hersch, 2002).

Y se debe, además, a la "libertad", la bandera que enarbolan con tanto entusiasmo los ideólogos del neoliberalismo. Pero ¿cuántos pobres del mundo —más de 2,5 mil millones que no pueden satisfacer sus necesidades básicas— son libres para elegir, libres para tomar decisiones que puedan mejorar la calidad de sus vidas, libres de la explotación y la opresión, de las operaciones del capital exento de toda limitación e "interferencia"?

La encrucijada de la desigualdad: el caso de la Argentina

Un reciente informe intitulado *La deuda interna se acentúa: ingresos, salarios y convenios colectivos en Argentina 2006*, realizado por un equipo de investigación y una comisión liderada por Claudio Lozano, diputado del Congreso argentino, se ocupa de mirar a fondo el microcosmos de lo que la Organización de las Naciones Unidas ha descrito como la "encrucijada de la desigualdad". El informe constituye, además, una revelación sobre el tema de este capítulo: las IED en su dimensión social.

Lo que la comisión parlamentaria descubrió fue que el reciente impulso de crecimiento económico poscrisis, que promedió más de un 7 % por año desde 2003, está asociado con un notable incremento de la desigualdad social en la distribución de los ingresos generados en este período. Luego de años de soportar una de las peores crisis económicas del siglo XX, el país ha experimentado la tasa más alta de crecimiento económico de toda la región.

Según varias opiniones, este crecimiento se vio estimulado por la política oficial, en particular, por la decisión de suspender los pagos de la deuda externa y de invertir productivamente los ahorros resultantes, y a través de un proceso de reactivación económica liderado por las inversiones de las empresas más grandes, muchas de las cuales son extranjeras. Sin embargo, la conclusión a la que llegaron Lozano y su equipo fue que el aporte del trabajo al crecimiento de la productividad no se vio adecuadamente remunerado, ni mucho menos.

Si bien en las 1.000 empresas más grandes el aporte del trabajo a la producción anual fue valuado en alrededor de 120.000 pesos por trabajador, el salario promedio percibido por los trabajadores a fines de 2005 era de sólo 722 pesos; una tasa inusitada y excesivamente alta de explotación con un salario que, según concluye el informe, representaba sólo el 32,7 % del costo de la canasta de bienes y servicios que necesitaban las familias para satisfacer las necesidades básicas.

Y la situación empeoró aún más respecto de las 100 empresas más grandes, la mitad de las cuales son de propiedad extranjera. Cada trabajador agregó 200.000 pesos al valor de la producción, pero fue remunerado con un salario promedio de 2.379 pesos. El informe concluye que, dada la productividad de la mano de obra, los salarios bien pudieron haberse incrementado cuatro veces, y necesitan que se los aumenten mínimamente un 45 %, hasta llegar al nivel de la canasta básica.

Lozano y su equipo extrajeron una serie de conclusiones que remiten directamente a la relación de las IED (reflejadas en las operaciones de las empresas más grandes) con el crecimiento económico y su impacto en la distribución del ingreso familiar. En general, el informe señala (tomando como supuesto que hay sólo dos trabajadores por hogar, que ganan, en promedio, 722 pesos cada uno, y perciben 60 pesos adicionales en forma de

subsidio familiar) que el ingreso familiar promedio al final de 2005 fue de 1.564 pesos, un 30 % menos que el costo de una canasta de bienes y servicios básicos. Respecto de los que trabajan por cuenta propia, en el sector informal, y que representan un 43 % de la mano de obra, el ingreso promedio (632 pesos) se encuentra por debajo de la línea de pobreza (860 pesos), y para hogares compuestos por trabajadores del sector informal, el ingreso promedio representa sólo el 57,3 % de la canasta básica.

Así, aun en los hogares que están compuestos de dos integrantes que perciben, cada uno, un sueldo (muy difícil en una situación de alto desempleo), el ingreso es insuficiente para sacar de la pobreza al hogar promedio. En consecuencia, los pobres incluyen, hoy en día, cerca de la mitad de los hogares y un porcentaje aún más alto de la población total, lo cual penetra en la que solía ser una de las clases medias más fuertes de América latina. A la luz de las estimaciones oficiales, la mitad de esta clase, hoy en día, es pobre, y constituye una gran parte de los "nuevos pobres".

El informe de Lozano relaciona claramente esta encrucijada de la desigualdad no sólo con la política oficial sino también con la operatoria del capital en este mercado libre y la relación capital-trabajo. En este sentido, los autores muestran que, mientras la productividad del sector industrial entre 2001 y 2005 creció en un 12,4 % (lo cual representa una reducción del 35,9 % en los costos laborales), los salarios de bolsillo crecieron sólo un 0,4 %.

Este deterioro en la relación capital-trabajo, y en la participación de la mano de obra en el ingreso nacional y en el valor agregado, se ve claramente reflejado en el abismal bajo nivel de los salarios promedio que, a fines del año 2005, apenas alcanzaron el nivel logrado en 1970, tres décadas antes. En esta situación, los salarios totales representan sólo el 25,6 % del valor agregado a la producción por las 1.000 empresas más grandes, debido a que los 100 sueldos más importantes constituyen sólo el 19,9 % del valor agregado (Tabla 4.3).

Tabla 4.3

Variables económicas, 1.000 y 100 empresas más grandes, Argentina 2003

	1.000	100
Valor agregado bruto, en millones de pesos	73.496	47.592
Salarios (V) en millones de pesos	18.839	8.503
Ganancia (S)	54.657	39.089
Salarios (V) / Valor agregado bruto	25,6 %	17,9 %
Cantidad de trabajadores asalariados	609.243	245.019
Valor agregado / trabajadores (pesos por mes)	120.635	194.239
Salario promedio (pesos por mes)	2.379	2.669
Productividad por trabajador (pesos por mes)	9.290	14.941
Ganancia por empresa (pesos por mes)	4.564.750	32.574.417
Ganancia por mes / salario	1.915	12.203

Fuente: Lozano et al. (2006); elaborado sobre la base de datos del INDEC, *Censo Nacional Económico de 2004*.

José Blanco, columnista de *La Jornada*, señala, con referencia a México (donde la distribución del ingreso es semejante a la de Argentina, si no peor), que "la desigualdad no implica pobreza" (25 de abril de 2006). El argumento que aquí se sostiene es que las mayores disparidades en la distribución del ingreso que se encuentran en toda América latina y que están claramente relacionadas con (el resultado de) las políticas gubernamentales de liberalización financiera y del comercio, así como con las privatizaciones (y la extranjerización) de activos y empresas, no necesariamente se traduce en más pobreza. Y, en verdad, varios estudios e informes de la CEPAL y del Banco Mundial parecen justificar esta postura.

Pese a la descarnada encrucijada de la desigualdad documentada en el caso argentino —y no obstante el hecho de que los ingresos y los sueldos familiares en un contexto de rápido crecimiento económico mantienen a muchos hogares de clase

trabajadora inmersos en la pobreza—, estos estudios han determinado que la tasa de pobreza en años recientes ha declinado en cierta medida, tanto en Argentina como en otras partes de la región, incluso en países como México y Perú, donde las desigualdades sociales han empeorado. Presumiblemente, esta mejora en la cantidad de personas en apuros (es decir, los que ganan, según los estándares del Banco Mundial de pobreza, menos de 1 dólar por día) es el resultado de una acción correctiva tomada por los gobiernos y por organizaciones intergubernamentales en su "guerra contra la pobreza". Pero, según veremos a continuación, la cuestión dista de ser tan simple.

Vivir el Consenso de Washington: el rostro social del neoliberalismo

Del estancamiento a la crisis de clase

A fin de sostener sus ganancias en medio de condiciones de estancamiento crónico, la clase capitalista latinoamericana incurrió periódicamente en agresiones directas a la clase trabajadora, atacando su capacidad organizativa y negociadora. También se embarcó en una agresión indirecta (a través del Estado) a los beneficios sociales legislados desde el Gobierno, con lo cual se revirtió la legislación social del período previo, a fin de socavar la capacidad de las fuerzas laborales para participar en las ganancias productivas. Muy poca cantidad del capital atraído a la región ha sido invertido de manera productiva. A lo largo de las décadas del ochenta y del noventa, la tasa de participación del capital en las ganancias productivas ha sido negativa o marginal.

El trabajo ha participado de manera sustancial en el crecimiento de la productividad, pero lo ha hecho sin un correlativo incremento en este nivel de participación. En realidad, la participación del trabajo en el valor agregado a la producción y en el ingreso nacional (Tabla 4.4) se vio drásticamente reducida por la reestructuración laboral. Así, la clase trabajadora ha soportado, sin dudas, el embate del "ajuste estructural" generado por los esfuerzos para insertar la economía latinoamericana en el proceso de "globalización".

Tabla 4.4

Salarios como porcentaje del ingreso nacional

	1970	1980	1985	1989	1992
Argentina	40,9	31,5	31,2	-	24,9
Chile	-	47,7	43,4	37,8	-
Ecuador	34,4	34,8	23,6	16,0	15,8
México	37,5	39,0	31,6	28,4	27,3
Perú	40,0	32,8	30,5	25,5	16,8

Fuente: CEPAL (varios años).

La base de este "ajuste" es la reestructuración laboral en sus formas de empleo (porque crearon más precariedad), sus condiciones de trabajo (porque generaron más irregularidad e informalidad) y su relación con el capital. Este proceso puede verse en dos niveles; en primer lugar, se refleja en las condiciones que dieron pie a una reducción significativa de la participación del trabajo en los ingresos nacionales (y en el valor agregado).

Por ejemplo, durante el régimen de Allende, la mano de obra chilena recibió mucho más de la mitad del ingreso nacional. Hacia 1980, sin embargo, luego de cinco años de crisis y de draconianas medidas antiobreras, esta participación se redujo al 43 % y, hacia 1989, luego de diecisiete años de dictadura militar y de reformas libremercadistas, sólo se verificaba el 19 %. En otros países, pueden encontrarse variaciones sobre el mismo tema.

En promedio, la participación del trabajo en el ingreso nacional se ha visto reducida desde un máximo aproximado del 40 % al comienzo del proceso de ajuste a menos del 20 %, y este desarrollo ha sido paralelo a una reducción aún mayor en la participación de las fuerzas laborales en el valor agregado del producto social. Pueden observarse otros cambios estructurales en la reducción de la cantidad de puestos de trabajo en el sector formal de la producción y en la consiguiente declinación y desaparición del proletariado industrial.

El cambio estructural en relación con la clase trabajadora (en particular, respecto del crecimiento del sector informal de trabajo callejero) también fue evidente en la caída del valor de los salarios y el empeoramiento de las enormes disparidades en la distribución de los ingresos percibidos por las familias. En muchos casos, los niveles salariales de principios de la década del noventa aún se encontraban muy por debajo de los niveles alcanzados hacia 1980 y, en el caso de Argentina y Venezuela, hacia 1970. El Banco de México estima que, a fines de 1994 (es decir, antes del estallido de la crisis), los salarios apenas habían mantenido el 40 % del valor que tenían en 1980. En Venezuela y Argentina, los trabajadores no habían recuperado, aún, los niveles salariales logrados en 1970.

Respecto del patrón de acontecimientos que se relacionan con la distribución del ingreso y con la compresión de los salarios, Argentina se ofrece como ejemplo: en 1975, la razón del ingreso percibido por los quintiles superior y medio de las personas con empleo era de 8 a 1; pero, hacia 1991, esta brecha se había duplicado, y en 1997 se encontraba en un astronómico nivel de 25 a 1. En el caso extremo pero no atípico de Brasil, el 10 % más alto de las personas con empleo percibió 44 veces más ingresos que las de la franja más baja. Y en otros países fuimos testigos de las mismas y crecientes desigualdades sociales en la distribución de la riqueza y del ingreso: en un extremo, el surgimiento de un puñado de grandes fortunas y del consiguiente proceso de acumulación de capital; en el otro, la diseminación y la profundización de una pobreza acuciante.

La CEPAL estima que, a lo largo del período de reformas estructurales implementadas en la década del ochenta, la tasa de pobreza en la región se incrementó del 35 % al 41 % de la población (o, si utilizamos la más conservadora y muy problemática medida del Banco Mundial de 2 dólares por día, de un 27 % a un 28 %). Pero, según la CEPAL, en la década del noventa (desde 1993 a 1996, en realidad), la incidencia y la tasa de pobreza se vieron reducidas en ocho de los doce países que fueron examinados, una tendencia que se revirtió, con posterioridad, durante la misma década, cuando un patrón emergente de bajo crecimiento llevó a la CEPAL a ver el comienzo de otra "década perdida para el desarrollo".

Un vistazo más cercano a las estadísticas que brinda el Banco Mundial y que son utilizadas por la CEPAL sugiere que la reducción observada en la tasa de pobreza (véase la Tabla 4.5) involucró o un acto de prestidigitación o lisa y llanamente ocultamiento y mentiras: la tasa de pobreza se redujo porque se redefinió la línea de la pobreza de acuerdo con el parámetro básico del Banco Mundial de 2 dólares por día (1 dólar para la tasa de pobreza absoluta o indigencia). Según el parámetro previo y más razonable, relacionado con la capacidad de la población para subvenir sus necesidades básicas, la tasa de pobreza ha seguido creciendo hasta abarcar la mitad de los hogares; al menos, un 40 % de acuerdo con el último estudio de la CEPAL (2005). En cualquier caso, el avance mínimo identificado para América latina a mediados de la década del noventa desapareció al poco tiempo.

En África subsahariana, África del Norte y Medio Oriente, el sur de Asia y los países "en transición", aun cuando usemos el conservador parámetro de la línea de pobreza del Banco Mundial, la cantidad de pobres aumentó en 195 millones entre 1993 y 2001. En los países "en transición" desde el socialismo hacia el capitalismo (Europa del Este/Asia Central), la cantidad absoluta de pobres aumentó de manera drástica en el período inmediatamente posterior al colapso del régimen socialista, no como resultado de lo que dictan las estadísticas, sino de un cambio abrupto en la política oficial. En sólo tres años, desde 1990 hasta 1993, el porcentaje de pobres subió de 5 % a 17 %.

A nivel político, la adaptación de los trabajadores a las exigencias del imperialismo se vio reflejada en la destrucción de su organización de clase y en un debilitamiento generalizado de su capacidad de negociar convenios colectivos con los capitalistas. Estos acontecimientos, así como el notable fracaso o la incapacidad, en todos los sectores de la clase trabajadora, de resistir la imposición imperial del neoliberalismo, reflejaron una nueva correlación de fuerzas de clase en la región. En la década del setenta, los trabajadores enfrentaron un concentrado de fuerzas armadas y represión, así como una agresión directa por parte del capital a su capacidad y sus condiciones organizativas de existencia social. En la década del ochenta, el principal mecanis-

mo de ajuste fue la reestructuración de la relación capital-trabajo, basada en las fuerzas liberadas durante el cambio en la política económica.

Tabla 4.5

Tasas de pobreza en el mundo, en las principales regiones, y en India y China

	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2001
Cantidad de personas que viven con menos de 2 dólares por día (en millones)								
África subsahariana	288	326	355	382	410	447	489	516
Medio Oriente/norte de África	52	50	53	51	52	61	70	70
América latina	99	119	115	125	136	117	127	128
Europa/Asia Central	20	18	15	23	81	98	113	93
Sur de Asia	821	859	911	958	1.005	1.029	1.039	1.064
Este de Asia	1.170	1.109	1.028	1.116	1.079	922	900	864
China	876	814	731	825	803	650	627	594
India	630	662	697	731	770	807	805	826
Mundial	2.450	2.480	2.478	2.654	2.764	2.674	2.739	2.735
Personas que viven con menos de 2 dólares por día (en %)								
África subsahariana	73	76	76	75	75	75	75	76
Medio Oriente/norte de África	29	25	24	21	20	22	24	23
América latina/Caribe	27	30	28	28	30	24	25	25
Europa/Asia Central	5	4	3	5	17	21	24	20
Sur de Asia	89	87	87	86	85	82	78	77
Este de Asia	85	77	68	70	65	53	50	47
China	88	79	67	73	68	53	50	47
India	90	88	87	86	86	85	81	80

Fuente: ONU, 2005, pp. 52-53.

En la década del noventa, dentro del mismo marco institucional y político, la clase trabajadora también debió afrontar una monumental campaña pergeñada por organizaciones como el Banco Mundial, que promovían la reforma del mercado laboral. El objetivo de esta campaña fue crear condiciones políticas para lograr un régimen nuevo y más flexible de acumulación de capital, y un modo de regulación (también nuevo y más flexible) del trabajo: dar al capital, en su función gerencial, más libertad para contratar, despedir y usar mano de obra según fuera necesario; y transformar la mano de obra en más flexible, es decir, dispuesta a aceptar los sueldos ofrecidos en condiciones de libre mercado y someterse al nuevo modelo gerencial de su relación con el capital y con la organización de la producción.

Según lo concibe el Banco Mundial, la interferencia estatal generalizada en el mercado de trabajo y en el lugar de trabajo (legislación sobre salarios mínimos), así como un poder sindical excesivo (monopolio), han distorsionado la operatoria del mercado, lo cual llevó al capital a retraerse del proceso productivo y, entonces, se generaron los problemas de desempleo, pobreza e informalidad que pulularon en la región.

A fin de resolver estos "problemas", la legislación laboral que protegía el empleo ha sido reemplazada por leyes que potencian la facultad arbitraria de los empleadores para despedir trabajadores, reducir las indemnizaciones por despido y contratar mano de obra temporaria o estacional. Dicha desregulación de la mano de obra y de otros mercados ha llevado a nuevas reglas que facilitan nuevas inversiones y la transferencia de ganancias, pero que también dan como resultado el exterminio de los empleos estables para los trabajadores, una mayor marginalidad para muchas comunidades y dentro de ellas, y economías nacionales fuertemente polarizadas.

Las disparidades en la distribución del ingreso y en el acceso a los recursos productivos se reflejan, en un extremo, en una concentración del ingreso en el interior de la clase capitalista y en la eclosión de una serie de enormes fortunas (las de los multimillonarios de la revista *Fortune*). Peor aún, gran parte del ingreso disponible para esta clase no está declarado; por ejemplo, las ganancias provenientes del narcotráfico que obtienen los ca-

pitalistas mexicanos, que se distribuyen entre políticos, banqueros y demás compinches, y que exceden las ganancias obtenidas de la principal exportación mexicana (el petróleo), se declaran muy por debajo de la cifra que realmente representan.

Los hogares más pobres disponen de una proporción reducida de ingreso que, en cualquier caso, crece poco o nada en términos reales. Un resultado es la generación de nuevas formas y condiciones de pobreza y de exclusión social, que ya han alcanzado hasta a las clases medias. En realidad, la característica distintiva de la desigualdad inducida por el imperio es el crecimiento de los pobres urbanos y el cambio en la composición de la clase de los pobres: la nueva pobreza es más urbana que rural y se extiende mucho más allá de las clases trabajadora y productora, hasta alcanzar a la otrora orgullosa y ahora diezmada clase media.

Si bien la pobreza rural sigue siendo la regla, la cantidad de pobres que más rápidamente crece hoy en día se encuentra en las ciudades. Los nuevos pobres urbanos no son sólo "inmigrantes rurales", sino que incluyen también a los socialmente excluidos, a los trabajadores en descenso social y a las personas de clase media baja que han sido despedidas y han encontrado empleo en el floreciente sector informal. Los crecientes ejércitos de pobres urbanos de América latina constituyen, ahora, una segunda y una tercera generación de trabajadores, muchos de los cuales viven en barrios miserables, o villas miseria, incapaces de subir la escalera ocupacional de las generaciones anteriores hacia una mejora en los ingresos.

Una de las consecuencias de esta situación de clase ha sido el crecimiento desmesurado del delito, directamente relacionado con la desintegración familiar y concentrado entre los jóvenes que, tiempo atrás, habrían canalizado sus conflictos a través de sindicatos o del sistema fabril.

Los pilares de la exclusión social

Se ha vuelto moda decir de los pobres urbanos que son los "excluidos sociales", en lugar de expresar, lisa y llanamente, que

son "pobres". Esas palabras no solamente son más aceptables para los pobres que no desean verse como tales, sino que son más cómodas para los organismos relacionados con el desarrollo que han surgido por donde se mire en el paisaje urbano. La razón es que la frase "excluidos sociales" distrae la atención de las relaciones sociales de explotación capitalista y opresión que están asociadas con formas organizadas de acciones de clase o que las generan.

Cualquiera sea la razón, las condiciones de exclusión social que, ciertamente, incluyen bajos ingresos y pobreza, son más fáciles de subsanar y despiertan reacciones políticas menos violentas que las relaciones y las condiciones de explotación económica. Una razón probable que justifica esta situación es que resulta más factible políticamente diseñar estrategias inclusivas en el plano social, de reducción o alivio de la pobreza, que desafiar de manera directa la muy concentrada estructura existente de poder económico.

En realidad, es posible (por no decir "necesario" o "políticamente expeditivo") concebir que los pobres son explotados en el aspecto económico y excluidos en el aspecto social, todo al mismo tiempo. Huelga decir (o escribir) que las condiciones sociales de explotación surgen de una relación capital-trabajo que, pese al cambio transformador en las condiciones asociadas de trabajo y de formas de empleo —en el crecimiento del llamado "sector informal" a lo largo de las décadas del ochenta y del noventa—, todavía hoy define la situación de clase de muchos (por no decir "de la mayoría de los") habitantes urbanos.

Primero, los trabajadores urbanos del llamado "sector informal" de las empresas económicamente marginales (trabajo callejero "por cuenta propia", para usar las palabras de los estadistas) no están, de ningún modo, desconectados del sistema capitalista. En efecto, ellos, al igual que los desempleados y los migrantes de zonas rurales a urbanas (en términos más generales), constituyen un enorme reservorio de superávit de mano de obra para el capital; lo que Marx, en un contexto histórico diferente, llamó "ejército industrial de reserva". Este ejército de reserva ayuda a mantener bajos los salarios de los trabajadores del sector formal de la

empresa capitalista y de la inversión extranjera; y, además, sirve para debilitar la capacidad negociadora de convenios colectivos y de organización que posee la clase trabajadora.

Respecto de la "exclusión social", se han definido seis "pilares" o condiciones estructurales principales (Ghai, 1991; IFAD, 2001; Paugam, 1996).[4]

1. La expropiación de los medios de producción social, lo cual se refleja en la difundida condición de "sin tierra", "casi sin tierra", y en un proceso de migración de las zonas rurales.
2. La falta de acceso a los mercados urbanos y rurales de trabajadores y oportunidades de empleo asalariado, reflejada en la baja tasa de participación del trabajo y la alta tasa de desempleo en el sector rural.
3. La falta de acceso a "trabajos de buena calidad", lo cual se refleja con absoluta claridad en las mayores tasas de superempleo y sobreempleo, y en el crecimiento y el predominio de trabajos de características condicionales (estacionales, de tiempo parcial involuntariamente, de corto plazo, entre otros), signados por un alto grado de informalidad y por salarios ridículamente bajos, o por formas no tradicionales de remuneración.
4. El acceso reducido a servicios sociales provistos por el Estado en aspectos del desarrollo social; por ejemplo, educación, salud y seguridad social.

[4] En su informe del año 1992, IFAD (Jazairy et al., 1992) definió 20 fuentes de pobreza rural, incluidas las fuentes estructurales o pilares que se mencionan a continuación. Respecto de las condiciones sociales de esta exclusión social y pobreza, la literatura afín, cuyo grueso se generó en la década pasada, es voluminosa, según lo refleja la compilación de estudios de 1994 de la OIT. Dada la cantidad de organizaciones internacionales e instituciones dedicadas a la investigación (tanto dentro del sistema de la ONU como de la comunidad internacional pro-desarrollo) e involucradas en la guerra contra la pobreza y las más amplias condiciones de exclusión social, es claro que el problema no sólo ha llegado a tener proporciones críticas, sino que cuenta con un alcance mundial. Una de las muchas organizaciones creadas para la búsqueda de soluciones del problema de la exclusión social es Research Centre for Analysis of Social Exclusion (CASE), que fue fundada en octubre de 1997 en la London School of Economics and Political Science (LSE) y que recibe financiación del UK Economic and Social Research Council.

5. La falta de acceso a formas estables de ingreso suficiente, lo cual se refleja en la incapacidad que padecen muchas familias de satisfacer sus necesidades básicas y en indicadores de pobreza relativa y absoluta.[5]
6. Y, sobre todo, la exclusión del aparato de toma de decisiones o "poder político", lo cual se refleja en la índole centralizada de dicha estructura de poder, el control elitista de esta estructura, el predominio de relaciones clientelistas en el plano político, y la frecuente apelación a la organización y a la acción política en forma de movimientos sociales antisistema.

Un nuevo dualismo

Los presidentes Carlos Menem, Fernando Cardoso, Ernesto Zedillo y Eduardo Frei anunciaron, en diversos momentos, el ingreso de sus respectivos países (Argentina, Brasil, México y Chile) al Primer Mundo. Exhibieron modernos centros comerciales, el auge de los teléfonos celulares, supermercados rebosantes de alimentos importados, calles ahogadas de autos y bolsas de valores que atraían a grandes especuladores extranjeros.

Hoy en día, entre un 15 % y un 20 % de los latinoamericanos ostentan un estilo de vida "del Primer Mundo": envían a sus hijos a escuelas privadas; pertenecen a clubes privados donde nadan, juegan al tenis y hacen gimnasia aeróbica; se hacen operaciones de cirugía estética en costosas clínicas; viajan en autos de lujo por autopistas de caro peaje, y se comunican a través de computadoras, fax y correo privado. Viven en barrios cerrados, protegidos por cercas y por seguridad privada. Con frecuencia,

[5] El estudio del desarrollo internacional, realizado durante la década del setenta, estuvo dominado por un enfoque de las necesidades básicas orientado hacia la pobreza, lo cual reconoce sus orígenes en el descubrimiento, realizado en 1973, por parte del Banco Mundial, de que más de 2/5 de la población mundial se encontraban en estado de privación relativa y no lograban satisfacer sus necesidades básicas. Según Amartya Sen, un hogar que carece de ingresos suficientes para satisfacer dichas necesidades de sus miembros es pobre, situación que puede medirse sobre la base de un conteo de integrantes; es decir, la cantidad y el porcentaje de la población que se encuentra por debajo de una línea definida de pobreza en cuanto a sus ingresos. O, siguiendo también a Sen, mediante un índice de disparidad en la distribución del ingreso; es decir, la razón de la brecha del ingreso multiplicada por la cantidad de pobres, lo cual da como resultado un coeficiente de pobreza específica.

toman vacaciones y, de paso, hacen sus compras en Nueva York, Miami, Londres o París. Sus hijos concurren a universidades extranjeras. Disfrutan de fácil acceso a políticos influyentes, a magnates de los medios, a famosos y a consultores de negocios. En general, hablan un inglés muy fluido y tienen la mayor parte de sus ahorros en cuentas radicadas en el extranjero o en títulos locales expresados en dólares. Forman parte del circuito internacional del nuevo sistema imperial. Constituyen el auditorio al cual los presidentes dirigen sus grandilocuentes discursos primermundistas que hablan de una nueva ola de prosperidad basada en una adaptación a los requisitos del nuevo orden económico mundial. Pese a las oscilaciones de la economía, se benefician con el sistema imperial.

Sin embargo, el resto de la población vive en un mundo totalmente diferente. Los recortes en el gasto social y la eliminación de los subsidios para alimentación básica han empujado a los campesinos a la desnutrición y al hambre. Los despidos a gran escala de trabajadores fabriles y su ingreso al "sector informal" son sinónimos de una vida de subsistencia y de depender de la "familia extensa", obras de beneficencia comunitarias y "comedores solidarios". Los diezmados presupuestos de salud pública y educación han dado como resultado deudas mayores y el deterioro de los servicios. Los recortes en los fondos para el mantenimiento del servicio de agua potable, cloacas y otros de carácter público han dado como resultado el resurgimiento de enfermedades infecciosas. Los decadentes estándares de vida, medidos por las condiciones de ingreso y de vida, constituyen la realidad de dos tercios o más de la población. Se ha producido un retroceso de la beneficencia tercermundista a la miseria cuartomundista.

A medida que se profundiza la crisis de todo el sistema, las clases elitistas intensifican la explotación de los trabajadores asalariados. Conforme los costos de asociarse con los poderes primermundistas se agigantan, la elite desvía un porcentaje cada vez mayor de ganancias del Estado para subsidiar su alianza, a expensas de programas sociales para familias trabajadoras.

Mientras se acumulan los pagos de la deuda, y los intereses, las regalías y la rentabilidad se dirigen hacia el exterior, los menguantes ingresos se achican en el mercado interno. Las quiebras y los concursos se multiplican, y la competencia por los declinantes mercados extranjeros se intensifica. Las crisis se hacen sistémicas, y las economías tambalean y llegan casi al colapso. El estancamiento se trueca en depresión, y quiebran los principales bancos e instituciones financieras, o bien se fusionan o son adquiridos por grupos financieros extranjeros. Los especuladores externos amenazan con un escape veloz, y se hacen mayores y más frecuentes los rescates internacionales para evitar colapsos inminentes.

La economía de la pobreza y la pobreza de la economía

Ya hacia fines de la década del ochenta, era claro que la agenda neoliberal de reformas políticas y ajustes estructurales era muy problemática: mostraba disfuncionalidad en términos económicos y era políticamente insostenible o "ingobernable". El problema, según un temprano diagnóstico de Nathan Kapstein (1985), director, en ese momento, del US Council on Foreign Relations (CFR), era que las desigualdades sociales generadas y exacerbadas por las políticas "pro-crecimiento" del Banco Mundial crean fuerzas de resistencia que tienden a desestabilizar los regímenes que se vieron presionados por el Banco Mundial y el FMI a acatar las rígidas directivas que signaron la "reforma estructural".

La reacción de los arquitectos del nuevo orden mundial mostró cuatro frentes: 1) un "rostro humano" para el programa de ajuste estructural; dicho rostro estaría corporizado en una Nueva Política Social (NPS) que se ocupara de los que entonces eran pobres y que aliviara las peores condiciones sociales de la pobreza generadas en el proceso de ajuste; 2) el matrimonio arreglado entre las fuerzas de liberalización económica y política: la democracia (con elecciones libres) y el capitalismo (el libre mercado); 3) un régimen de buena gobernancia, en la forma de un consenso social construido sobre la base de la participación de la "sociedad civil" en la implementación de una política pública a través de la descentralización del proceso de toma de decisiones y de las responsabilidades, y 4) una nueva estrategia de desarro-

llo local basada en la acumulación del "capital social de los pobres", es decir, capital incluido e invertido en relaciones de intercambio recíproco y de solidaridad social (el "nuevo paradigma").

Este esquema de desarrollo local, implementado con la ayuda de ciertas ONG, que fueron socias estratégicas en un programa de "asistencia", fue diseñado para evitar todo enfoque confrontativo de parte de las organizaciones sociales del sector popular de la sociedad civil —es decir, para impedir que dirigieran acciones contra las políticas neoliberales del gobierno— y para buscar mejoras en sus vidas sobre la base del "autodesarrollo", lo cual se lograría por vía de microemprendimientos dentro de los espacios locales disponibles de la estructura de poder (Harris, 2001; Petras y Veltmeyer, 2005).

La pobreza como fenómeno global: las dimensiones sociales de un problema económico y político

El Banco Mundial descubrió la existencia de la pobreza mundial bajo la presidencia de Robert McNamara, que acababa de ser reasignado en sus funciones por el presidente Johnson: de dar guerra sin cuartel en Vietnam a embarcarse en la guerra contra la pobreza en el mundo. Según los cálculos del Banco, al menos un quinto de la población mundial de ese momento era pobre; es decir, incapaz de satisfacer sus necesidades básicas. Y cerca de la mitad era desesperadamente pobre; o sea, estaba privada de satisfacer sus necesidades básicas hasta el punto de que su salud y su supervivencia se vieran seriamente afectadas, además de reducir, sin dudas, la expectativa de vida y de incrementar la mortalidad de niños y bebés. Consecuencia de todo ello: la obliteración, desde su inicio mismo, de la posibilidad de que una gran parte de los pobres del mundo gozaran de desarrollo humano.

En 1982, al inicio de la crisis de la deuda en América latina y África subsahariana, se consideraba "pobre" a cerca de un 40 % de la población de América latina (que había experimentado varias décadas de crecimiento económico y desarrollo social), en virtud de poseer la más alta incidencia de miseria y por padecer las peores condiciones halladas en la sociedad rural (IFAD, 2001). Hacia fines de la década, sin embargo, luego de varios años de experiencia con el "nuevo modelo económico" de reformas estructurales libremercadistas, la tasa de pobreza (según lo calculado por la CEPAL y según su definición en función de un ingreso básico de subsistencia: la línea de pobreza) se había incrementado a un 44 %, guarismo que era más alto que en 1973, momento en el cual el problema fue diagnosticado por primera vez por los economistas del Banco Mundial.

Quince años más tarde, en 2005, luego de dos décadas de lo que el Banco Mundial describe como "políticas en favor de los pobres", el problema es tan evidente como siempre, no obstante los esfuerzos del Banco por reducir la tasa de pobreza por definición. Incluso a la luz de las muy conservadoras y muy problemáticas nuevas medidas del Banco Mundial (la cantidad de hogares que subsistían con menos de 2 dólares por día), los pobres del mundo se habían incrementado en cantidad y, también, como porcentaje de la población total. Si utilizáramos una medida más convencional y válida de la pobreza (el ingreso necesario para que las personas o los hogares accedan a una "canasta de bienes y servicios" suficiente, estructurada para que ellos satisfagan sus "necesidades básicas"), los pobres, como porcentaje de la población y como grupo social, serían considerablemente un conjunto más grande.

Esta cantidad representaba casi la misma tasa (porcentaje de la población total) que en 1989, cuando el Banco Mundial comenzó con toda formalidad su campaña antipobreza. Pero mucho nos sorprenderá saber que la evidencia sugiere que no sólo la comunidad internacional para el desarrollo no logró reducir la incidencia de la pobreza, y ni siquiera aliviar de manera sustancial sus peores efectos, sino que, además, las políticas "en favor de los pobres" del Banco Mundial generaron nuevas formas de pobreza, ya que la extendieron desde el campo hasta los centros urbanos y las ciudades. En la década del ochenta, el grueso de los pobres se encontraba, como grupo social, en las zonas rurales, víctima de una estructura económica y social arraigada en cientos de años de explotación, exclusión social, opresión y discriminación.

Hacia el fin de la siguiente década, sin embargo, como resultado cuasi directo de las políticas neoliberales y de un proceso generalizado de migración de zonas rurales a urbanas, la pobreza asumió, cada vez más, una forma urbana. En el caso de Argentina, funcionarios oficiales estimaron que hasta una mitad de los "nuevos pobres" no surgieron en el campo sino en una —hasta ese momento— poderosa y numerosa "clase media", diezmada por una década de políticas neoliberales. La otra mitad de los pobres surgieron en los sectores de bajos ingresos de la clase trabajadora: los trabajadores pobres, los cuentapropistas, los desempleados y los subempleados, la vasta masa de trabajadores callejeros, que conforman el llamado "sector informal" (OIT, Tokman, PREALC).

El Banco Mundial opina sobre el crecimiento y la reducción de la pobreza: la distribución es importante

Los economistas del Banco Mundial (y los relacionados con éste) han llevado adelante (con pocas pausas y sin que se operen cambios fundamentales en las políticas) una guerra de tres décadas de duración contra la pobreza y, con ella, un debate igualmente dilatado sobre la relación del crecimiento económico con la desigualdad social; y, más recientemente, sobre el efecto del programa de ajuste estructural del Banco Mundial (un programa neoliberal de reformas de políticas macroeconómicas) en las desigualdades sociales de la distribución del ingreso (y la generación de pobreza).

En la década del setenta, la ortodoxia de la economía del desarrollo propugnaba que un enfoque del tipo "sólo crecimiento o como prioridad", que confiaba en el mercado (y en una presunta tendencia de que los frutos del crecimiento económico "se derramarían" a los demás sectores sociales y a los pobres) para la distribución del ingreso, no podía resolver el problema de la pobreza; es decir, reducir su incidencia y aliviar sus peores efectos. La teoría dominante en ese momento era que la reducción o el alivio de la pobreza requeriría de los esfuerzos de un Estado pro-desarrollo que se comportara de manera activa en la equiparación de las desigualdades generadas por el mercado en materia de distribución del ingreso; es decir, un enfoque del tipo

"crecimiento con equidad" (en la redistribución del ingreso).

Sin embargo, este enfoque del bienestar social se vio seriamente impugnado por economistas pertrechados de una teoría neoclásica (neoliberal) del crecimiento económico. Desde el punto de vista de ellos, que tuvo su auge en la década del ochenta, en el contexto de una reacción conservadora y una revolución neoliberal (el "ajuste estructural"), el mercado, "liberado" de las limitaciones del gobierno (el aparato regulador del Estado pro-desarrollo), era el mecanismo más eficiente para lograr una asignación óptima de recursos en todo el sistema mundial. Desde esta perspectiva neoliberal, los programas oficiales de redistribución del ingreso, a través de la tributación progresiva, eran inefectivos a partir de una perspectiva optimista y, desde la pesimista, interferían seriamente con un adecuado funcionamiento del libre mercado.

Este punto de vista prevalecería en toda la década del ochenta, hasta que se presentaron pruebas de todo tipo de que el abordaje "sólo crecimiento" (reformas de políticas libremercadistas) y el proceso de ajuste estructural eran social y políticamente insostenibles, y generaban (como luego lo hicieron) formas desestabilizantes de descontento social; peor aún, quedó claro que estas políticas eran económicamente disfuncionales y que no brindaban expectativas de crecimiento económico.

Con esas pruebas a la vista, y luego de un muy prolongado proceso de transición, cierta cantidad de economistas comenzaron, una vez más, a repensar el vínculo existente entre el crecimiento (y las políticas pro-crecimiento) y la desigualdad social (y la pobreza). En esta reevaluación, la evidencia parece no ser unívoca, y tampoco hay un nuevo consenso. Sin embargo, una serie de economistas (incluso los del Banco Mundial) instauraron como hecho incontrovertible que un enfoque de libre mercado, pro-crecimiento (y sus pertinentes políticas), exacerba seriamente las desigualdades sociales existentes sin recibir ningún apreciable beneficio económico ni social.

La renuente conclusión que se sacó de hechos inevitables y apremiantes fue que el mejor acceso por parte de los pobres a los recursos productivos de la sociedad (por ejemplo, tierra, capital

y tecnología) y una mayor "equidad" en la distribución del ingreso eran los factores necesarios para permitir y promover un proceso de desarrollo económico y social (Birdsall, 1997).

Además, estos economistas revisionistas argumentaron que no podía contarse con el mercado, por sí mismo, para crear esas precondiciones ("crecimiento" y "ajuste estructural" con "equidad"); que se requería una acción correctiva por parte del "Estado"; es decir, retomar (al menos, en teoría) una política mixta de apoyo al mercado y un Estado activo. Este punto de vista fue adoptado por una cantidad creciente de economistas del Banco (por ejemplo, Stiglitz) sin, por supuesto, afectar el compromiso fundamental del Banco para con la reforma macroeconómica (estructural) y política; es decir, sus políticas "pro-crecimiento" y "en favor de los pobres" (Eastwood y Lipton, 2001; Kakwani y Pernia, 2000).[6]

La guerra contra la pobreza

Ningún problema describe tan bien el desarrollo internacional como proyecto principal adoptado por la comunidad mundial de naciones desarrolladas como la pobreza; problema que, con gran frecuencia, se define en términos socioeconómicos como la "incapacidad de una población dada de satisfacer sus necesidades básicas". El Banco Mundial, en particular, hizo de este proyecto su bandera a principios de la década del setenta; en 1973, para ser exactos, cuando, durante la presidencia de Robert McNamara, "descubrió que, como mínimo, dos quintos de la población del mundo era incapaz de satisfacer sus necesidades básicas debido a una falta fundamental de ingresos", un problema de lo que luego se definiría como "países de bajos ingresos".

Con el correr de los años, el Banco reafirmó periódicamente su compromiso en este sentido, le declaró la guerra a la pobreza a fines de 1988 en el contexto de África subsahariana, más generalmente en su *Informe sobre el Desarrollo Mundial* de 1980 y, otra vez, más cerca de nuestros días, a fines de la década del noventa, cuando definió su misión como una guerra permanente (durante algunas décadas, en ese momento) contra la pobreza.

[6] Los tortuosos esfuerzos de los economistas del Banco Mundial para cuadrar este círculo (es decir, adaptar las políticas "en favor de los pobres" a las políticas "pro-crecimiento" o a las políticas de "reforma estructural" lideradas por el mercado o amigables con él) pueden encontrarse en varios sitios de Internet y en "grupos de debate" en medios electrónicos sobre las políticas "en favor de los pobres" (tendientes a reducir o aliviar la pobreza), fijadas por el Banco (povertynet@worldbank.org).

Entonces, ¿dónde estamos parados (es decir, el mundo y el Banco) hoy luego de tantas batallas puestas en escena y libradas, tantas estrategias diversas animadas por el dinero y el entusiasmo, tanto esfuerzo dirigido al problema de la pobreza? En pocas palabras: exactamente donde estábamos en la década del setenta y un poco más atrás. No sólo creció la cantidad de pobres, sin que se modificara el porcentaje de la población afectada por la pobreza en sus diversas dimensiones y en sus perversos efectos, sino que, además, ha tomado nuevas formas, ya que ha llegado incluso a los hogares de lo que, hasta entonces, había sido la "clase media" en cuanto a ingresos.

En 1973, los pobres constituían un 40 % de la población total; en 1983, luego de una década de reformas liberales dirigidas, por parte de los gobiernos, a redistribuir los ingresos generados por el mercado, la tasa de pobreza, como era de esperarse, se había incrementado. Hacia 1993, con una década ya de "crisis de la deuda" regional y mundial, y de implementación generalizada de un enfoque neoliberal hacia el desarrollo (globalización y ajuste estructural), la mayor parte de la gente que habita los países pobres del mundo se encontraba en una situación igual de mala o mucho peor. Eran tres décadas de una guerra concertada, con incontables batallas libradas a nivel nacional y local, y la ausencia total de desarrollo, sin cambios ni mejoras.

Este hecho nos plantea varias preguntas. Una versa sobre la estrategia y las tácticas que han sido utilizadas para librar esta guerra, y sus armas. ¿Quizás las armas eran defectuosas o inadecuadas? ¿O no estaban bien dirigidas? ¿O fueron más probablemente utilizadas en una campaña deficiente, estropeada por una estrategia mal orientada, y por tácticas inapropiadas y nada efectivas? Más probable aún es que la guerra se haya librado con una inteligencia insuficiente: ¿tal vez ideas mal encaminadas respecto de las causas del problema? Como todos sabemos, la práctica sigue de cerca a la teoría; y ésta guía a aquélla en sus aspectos esenciales. Las preguntas, entonces, son: 1) ¿qué estrate-

gias se han seguido en la guerra contra la pobreza?, y 2) ¿qué explicaciones o teorías subyacen a esas estrategias?

La primera estrategia antipobreza del Banco Mundial se basó en la noción de que cada individuo tenía ciertas necesidades básicas definibles que debían satisfacerse a fin de que cada uno alcanzara un nivel mínimamente aceptable de lo que, con posterioridad, se habría de llamar "desarrollo humano". Esta condición mínima incluía, como es obvio, el acceso a un cupo mínimo de nutrición y de seguridad en los alimentos, acceso a agua potable, vivienda adecuada, protección contra las enfermedades, un nivel mínimo de escolaridad, y algún nivel de seguridad personal y de bienestar.

Más allá de estas necesidades básicas, los teóricos (en general, economistas), en sus consultas con el Banco Mundial y con los gobiernos (y en el asesoramiento brindado a éstos), cambiaron sus consejos y prescripciones por listas de necesidades que incluían la participación política y, en un importante caso, hasta 22 necesidades (condiciones necesarias para que los seres humanos concreten sus potencialidades) y los elementos que las satisfarían.

Estos mismos economistas pergeñaron diversas estrategias sobre la base de esta concepción de pobreza como privación relativa o absoluta, bajos ingresos y falta de acceso a "servicios" esenciales. Las estrategias más comunes eran: la redistribución del ingreso (crecimiento con redistribución), al aconsejar a los gobiernos que implementaran programas sociales (educación, salud, bienestar social y seguridad), y planes de desarrollo rural integrado (crédito subsidiado, etc.), financiados por diversos mecanismos, como la imposición progresiva sobre el ingreso percibido y proveniente de inversiones. Estos programas de desarrollo y de corte social se implementaron, más o menos, dentro del marco de las políticas macroeconómicas de un modelo de desarrollo económico liderado por el Estado.

Hacia 1983, sin embargo, esta estrategia no había logrado cerrar la brecha del ingreso, y muchos reformadores liberales perdieron confianza en sus ideas y prescripciones de políticas, con lo cual se creó un espacio que una nueva generación de

asesores (muchos de ellos, relacionados con el Banco Mundial y el FMI) pronto llenó con ideas y directivas contrarias, basadas en una teoría neoclásica del desarrollo económico y el correspondiente "nuevo modelo económico" del capitalismo libremercadista, la globalización y la adaptación estructural de la política nacional a los requisitos de un nuevo orden mundial económico.

En este nuevo marco de políticas, la guerra del Banco Mundial contra la pobreza recomenzó sobre la base de un "programa de ajuste estructural", un plan de reformas de fondo que favorecían el mercado en las políticas macroeconómicas. Éstas, según el Consenso de Washington, se consideraban (entonces, y también ahora) condiciones absolutamente mínimas para reactivar la economía (precondiciones para el crecimiento económico y para atacar el problema de la pobreza) con políticas "pro-crecimiento" y, por ende, "en favor de los pobres" (Banco Mundial, 2004b).

Estas políticas "pro-crecimiento", implementadas a nivel nacional por los gobiernos de ese momento, eran descritas por el Banco como "la política mínima y el marco institucional para atacar el problema a nivel subnacional y local, a través de un programa de proyectos de 'autoayuda'", con lo cual se embarcaría a los pobres en el proceso (el ciclo del proyecto) en calidad de "participantes" y se obtendría la ayuda de las ONG del "tercer sector" (ni gubernamentales ni con fines de lucro), como socios intermediarios y estratégicos.

En la década del noventa, la tenacidad del problema de la pobreza, que mostró ser resistente a todos los esfuerzos, condujo al Banco (y a sus socios estratégicos; en particular, los de la ONU) a invocar la ayuda del sector privado (emprendimientos con fines de lucro y empresas comerciales), además de modificar su enfoque de la erradicación, la reducción y el alivio de la pobreza. La globalización fue considerada el medio fundamental para ingresar al sendero hacia la "prosperidad general", y el nuevo modelo económico de reforma estructural fue valorado como el marco fundamental de políticas macroeconómicas (pro-crecimiento = en favor de los pobres).

Pero, dentro de este marco institucional y de políticas, adaptado y ajustado para que tuviera mayor funcionalidad y sustentabilidad (con el agregado de una "nueva política social" que protegía a los más vulnerables y les brindaba un nivel mínimo de seguridad económica y social), la guerra contra la pobreza se libró sobre la importante base de la "autoayuda", la participación plena de los pobres mismos, con lo cual se potenciaba su capacidad de lograr desarrollo económico y social, y se los facultaba para encontrar sus propias soluciones al problema de la pobreza (con la asistencia del Banco Mundial y de otras asociaciones extranjeras para el desarrollo).

En este reformulado marco institucional y de políticas ("instituciones y políticas" en favor de los pobres), se generaron y diseñaron diversas estrategias para "reducción/alivio de la pobreza". La más popular, tal vez, respecto de los pobres rurales y de sus comunidades, fue el "enfoque de mantenimiento sustentable", una escuela de pensamiento y práctica pro-desarrollista que enfatiza el rol crítico del capital social, con lo cual se toman como punto de partida activos que, según se sabe, los pobres tienen "en abundancia".

Hasta el momento, a través de la teoría y la práctica del desarrollo, siempre se habían enfatizado las formas financieras y físicas del capital como ingredientes críticos del proceso de desarrollo; es decir, los fundamentales "factores de la producción", que son las fuerzas impulsoras del "desarrollo". Sin embargo, mejorar el acceso a los "recursos" había resultado ser una medida impenetrable: se presentaban demasiados obstáculos que no podían ser superados debido a la oposición política de los propietarios de tierras y capital, dueños de los medios de producción, cuyos derechos de titularidad estaban protegidos por los regímenes legales de propiedad privada (la "ley").

La ventaja teórica y política del abordaje del "capital social" respecto del desarrollo económico —para aliviar o, directamente, reducir o erradicar la pobreza— consistió en que no requirió ni implicó un cambio económico fundamental ni una reforma social iniciada por el Estado. Sólo necesitaba de la plena participación de los pobres, con asistencia técnica y financiera mínima desde afuera. No tenía en cuenta la existencia de una fuente estructural de pobreza generalizada (falta de acceso a los recursos productivos: capital financiero y físico, tierras, etc.), ni consideraba que las políticas macroeconómicas del Banco Mundial eran el principal factor que contribuía a la pobreza, un obstáculo estructural de proporciones.

En este contexto, se consideró la pobreza, principalmente, una cuestión de exclusión social (un problema que podía remediarse sin un cambio estructural fundamental), apoyo frágil a las necesarias reformas estructurales (cierto nivel de voluntad política para mantener el curso de la política nacional), imposibilitada de aprovechar a fondo las oportunidades existentes para el desarrollo en la economía mundial, y diversas deficiencias en la sociedad y la economía locales (funcionarios corruptos, rentismo, falta de un espíritu emprendedor, marco ineficiente de políticas, manejos políticos poco apropiados, orientación hacia valores tradicionales y nada modernos, entre otras). Podía implementarse en las condiciones políticas vigentes, sin provocar el surgimiento de exigencias tendientes a la desestabilización en pos de un cambio social fundamental, y dentro de la política existente y del marco institucional de "políticas pro-crecimiento y en favor de los pobres", además de un marco político de instituciones democráticas que hicieran uso intensivo de los recursos fácilmente disponibles. Por sobre todo, el enfoque era plausible tanto en lo atinente al sustento diario como a los planos social y político.

Dentro del marco de las propias políticas macroeconómicas del Banco Mundial "en favor de los pobres", un enfoque asociativo hacia el desarrollo local comunitario y un amplio apoyo al enfoque del "capital social", además de favorecer las fuerzas de la libertad económica y política (capitalismo y democracia), el Banco Mundial agregó su granito de arena hacia lo que consideraba una "buena práctica" respecto de la batalla contra la pobreza. A fines de la década del noventa, los economistas del Banco Mundial (y del FMI) concibieron un programa de "trabajos (*papers*) sobre estrategias de reducción de la pobreza", en el cual, a cambio de asistencia futura para el desarrollo, los gobiernos del mundo en vías de desarrollo y de los países pobres apoyarían la más reciente campaña del Banco contra la pobreza: una coali-

ción de los voluntariosos, los aptos y los desesperados (Ames, Bhatt y Plant, 2002).

La dinámica social y política de una crisis de distribución

Características críticas de cualquier Estado son sus regímenes de acumulación y distribución (de capital), y su articulación eficiente. (Definimos "régimen" como modo de regulación y/o gobierno.) En el contexto de la segunda posguerra mundial, el Estado keynesiano constituyó regímenes de distribución en el "Primer Mundo" de Europa occidental y en América del Norte; se estructuró el Estado socialista de la "Segunda Guerra" en la Unión Soviética y en Europa del Este; y se organizó el Estado desarrollista en el "Tercer Mundo".

Sin embargo, hacia fines de la década del setenta, una crisis mundial de acumulación propició las condiciones y abrió el camino para la instauración de un nuevo régimen neoliberal de acumulación basado en la IE; el Estado, en efecto, se retrajo de su responsabilidad de garantizar una forma eficiente de distribución social, y dejó esta responsabilidad en manos de la "sociedad civil": las personas tuvieron que velar por sí mismas; debieron ajustarse a las fuerzas de la "globalización", manejarlas y resistirlas; pero, además, como consecuencia no prevista pero ineludible, se dieron las condiciones para el surgimiento de una crisis distributiva. Ésta, como sostuvo y documentó Rapley (2004), trajo aparejada la muerte del neoliberalismo y de su régimen de IE.

Las respuestas sistémicas a la crisis de la distribución han incluido diversos intentos que por momentos fueron exitosos pero, en general, ineficientes, y que estaban destinados a manejar las fuerzas explosivas de la resistencia política. Otra reacción ha sido rediseñar el programa de reforma estructural, que brindaba una nueva política social dirigida a los pobres, de forma tal de dar un "rostro humano" a todo el proceso. Y una tercera respuesta sistémica, otro elemento de un pos-Consenso de Washington, fue establecer una nueva forma de gobierno, aparentemente más "democrática": el automanejo de la crisis de distribución.

El resultado: una crisis política emergente; una explosión de conflictos locales, regionales y subnacionales respecto de los recursos productivos de la sociedad, que han excedido la capacidad del Estado descentralizado para controlar o manejar la situación.

Conclusión

Un hecho incontrovertible que se presenta a través de la evidencia disponible es que tanto la desigualdad social como la pobreza están íntimamente, tal vez indirectamente, ligadas a las políticas imperialistas "pro-crecimiento" y "en favor de los pobres" del Banco Mundial. Un segundo hecho incontrovertible es que un régimen de inversiones extranjeras, promovido por políticas de liberalización financiera, privatización y desregulación del mercado, exacerba estas desigualdades, al mismo tiempo que genera una amplia gama de problemas sociales invalidantes, condiciones de bajos ingresos y empobrecimiento (enfermedad, desnutrición, altos niveles de mortalidad infantil y una desorganización social generalizada). En realidad, la inversión externa ofrece un vínculo entre el neoliberalismo y el ajuste estructural, por un lado, y la desigualdad social y la pobreza, por el otro.

El vínculo se encuentra en el egreso de capital; es decir, la transferencia al centro del sistema capitalista mundial de recursos (superávit) generados en su periferia; recursos que constituirían una fuente potencial de capital y que, en lugar de invertirse de manera productiva, son drenados. En efecto, la inversión extranjera, a través de las operaciones de las ET, crea una situación paradójica de escasez de capital que opera para sostener el mito de que las economías periféricas son "subdesarrolladas" debido a una escasez de recursos financieros y a la falta de capacidad institucional para explotar y desarrollar esos recursos escasos en forma de inversión productiva en tecnología moderna, y para acceder al capital extranjero.

Los inversores extranjeros y las multinacionales (que desfilaban como brillantes caballeros, portando preciados billetes en sus manos, el *know-how* tecnológico y gerencial, y puestos de tra-

bajo) en realidad sirven como mecanismo de la dominación imperial, del subdesarrollo capitalista, de la dependencia tecnológica y del drenaje de capitales, un enorme costo económico en relación con los magros beneficios económicos brindados por las IE.

Otra conclusión que extraemos del patrón de acontecimientos asociados con la transferencia norte-sur de recursos financieros es que los costos económicos de la IE, a pesar de su importancia, palidecen si los comparamos con los pesados y variados costos sociales y el impacto negativo de las IE sobre los medios de supervivencia y la existencia de aquellos que viven y trabajan en el sector popular de las sociedades en desarrollo.

La pobreza generalizada y la profundización de las desigualdades sociales en el acceso a los recursos productivos de la sociedad mundial y, además, a la distribución del ingreso son el resultado indirecto de la IE; también, de políticas y condiciones creadas como medio para facilitar el ingreso de IE.

Nuestra conclusión es que ni la política del ajuste ni la de la resistencia han sido capaces de provocar un cambio sustancial en la operatoria del neoliberalismo sobre la economía y los pueblos de todo el mundo; tampoco la política ha sido capaz, de una forma u otra, de conjurar las condiciones políticas de una crisis fundamental de distribución que, como sostiene Rapley (2004), se encuentra en proceso de provocar la muerte del neoliberalismo, víctima de sus propias contradicciones internas.

Respecto de la respuesta del sistema mismo —la guerra contra la pobreza—, está diseñada como paliativo (un programa para aliviar la pobreza) para promover la agenda neoliberal de políticas "en favor de los pobres", al mismo tiempo que aleja el movimiento popular de la política confrontativa (la "vieja política" de la lucha de clases y del poder del Estado). Con referencia a las fuerzas de la resistencia y de la oposición, éstas toman diversas formas que se han movilizado en tres direcciones: 1) *una política posmoderna de identidad* y las luchas respectivas por la autonomía subnacional; 2) *la movilización de*

masas contra las políticas del gobierno, y 3) *el desarrollo local.*

La dinámica de las reacciones excede el alcance de este libro, pero resulta bien claro que, si bien a la fecha no ha aportado ningún cambio social de proporciones, el desarrollo capitalista, en su formato neoliberal, está claramente agonizando.

5

La dinámica política de la inversión extranjera

La IE no es sólo una cuestión de flujos de capital que entran y salen de los diferentes mercados en busca de retornos rentables. En primer lugar, los mercados no son necesariamente libres. Por lo general, están regulados por mecanismos de control instalados por los gobiernos nacionales o por un conjunto de instituciones financieras internacionales que, regidas por un espíritu de autorregulación, han establecido una "arquitectura financiera" para los flujos mundiales de capital.

Sin embargo, en la década del ochenta, los mercados financieros de todo el mundo fueron desregulados, y las operaciones financieras y los flujos de capital "se liberaron" de los mecanismos de control. El capital destinado a la rentabilidad, en sus diversas formas, se volvió cada vez más libre para moverse por el mundo; y, gracias a los avances en las tecnologías de comunicación, con la rapidez del rayo, lograba cerrar tratos de cientos de miles de millones de dólares en cuestión de segundos. Hacia fines de la década del ochenta, estos flujos mundiales de capital móvil (la economía del dinero) habían alcanzado proporciones tan gigantescas que superaban entre 50 y 100 veces las operaciones productivas de la economía "real" de la producción mundial y nacional.

Se ha estimado que el valor de un día de operaciones comerciales con dinero (operaciones financieras), sólo en un mercado financiero (Londres), fue 25 veces más grande que el valor de la producción del planeta a lo largo de un año. También se ha estimado que sólo un 5 % de las "transferencias de recursos financieros internacionales" totales (flujos de capital o IE) cumple alguna función productiva; es decir, en lugar de procurar expandir

la producción (que es la función teórica asignada al capital), las operaciones financieras en estos mercados de capitales eran de naturaleza no productiva o especulativa. El resultado: enormes sumas de dinero y fortunas privadas que parasitaban a la masa mundial de productores y trabajadores de la economía real.

Por supuesto, toda esta construcción iba camino a su colapso, tarde o temprano; y así fue, a mediados de la década del noventa, en un desplome financiero que casi pulverizó todo el sistema. El colapso de éste, y de varias economías que se habían visto muy directamente afectadas por la caída, logró evitarse sólo por las desesperadas medidas defensivas de control de capitales implementadas por ciertos gobiernos, como el de Malasia y el de Tailandia, y por las medidas expeditivas implementadas por la "comunidad financiera internacional" para reestablecer algún control regulatorio sobre los capitales mundiales por vía de una arquitectura institucional funcional.

Teoría y práctica del desarrollo: una cuestión de dos modelos

Desde un primer momento, la teoría del desarrollo económico señaló que la acumulación de capital constituye el ingrediente básico en toda receta de crecimiento económico. En esta teoría, también se daba por sentado que los países en vías de desarrollo padecían escasez de capital y requerirían de la ayuda y la cooperación internacionales para recibir formas suplementarias de finanzas para el desarrollo.

En estas "transferencias internacionales de recursos", se asignó un papel a la ayuda internacional concedida por las organizaciones multilaterales y los gobiernos del Norte en el marco de un programa de "cooperación internacional" (para el desarrollo económico); pero los principales canales previstos de capital no fueron ni "oficiales" ni "públicos" sino privados; básicamente, los bancos multinacionales comerciales y de inversión, y las Empresas Multinacionales (EM) (a través de las IED).

El capital brinda el combustible que hace avanzar el crecimiento económico y el desarrollo nacional, una de cuyas fuerzas impulsoras es el comercio internacional, el "motor" de este proceso. Sin embargo, estas fuerzas no operan en el vacío, sino que requieren un marco institucional en el cual inscribirse, así como condiciones facilitadoras creadas por políticas nacionales apropiadas. Qué se entiende por un marco institucional y de políticas apropiado es cuestión de debate; pero, a lo largo de los años, los economistas desarrollistas han construido dos modelos básicos (representaciones teóricas simplificadas de las variables clave) dirigidos a orientar el proceso de reforma de políticas y de desarrollo institucional.

Uno de esos modelos asignaba un rol activo al "Estado" en relación con la propiedad de las empresas, que sustituyó al Estado con una clase capitalista débil o ausente a la que, en teoría, se le asignaban las "funciones del capital" (propiedad, inversión, capacidad emprendedora, gestión y comercialización), y que dominó el pensamiento y la práctica durante unas tres décadas, desde fines de la del cuarenta hasta fines de la del setenta (la llamada "época dorada del capitalismo").

Hacia fines de la década del setenta, este modelo fue objeto de ataques desde la perspectiva de una "reacción conservadora" para con el proyecto de desarrollo económico. En su lugar, se instauró un "nuevo modelo económico", que hablaba del mercado mundial libre y de la construcción de un nuevo orden económico internacional en el cual el sector privado y las "fuerzas de la libertad económica" estuvieran al mando. Este "nuevo modelo económico" (el neoliberalismo) fue implementado en parte en la década del ochenta, pero llegó a su apogeo —una hegemonía ideológica, en realidad— hacia la década del noventa, hegemonía ésta que se reflejó en lo que se conocería como el "Consenso de Washington" (sobre políticas correctas y "reformas estructurales" necesarias).

El desarrollo dirigido por el Estado: el rol de la IE

En el contexto de la posguerra geopolítica, y dentro del marco institucional de un nuevo orden mundial económico establecido en Bretton Woods por los poderes capitalistas victoriosos, se concibió el "desarrollo internacional" como un *avance* en el

crecimiento económico per cápita sobre la base de un proceso de *industrialización, modernización y desarrollo capitalista*. El desarrollo, concebido de esta forma, estaba supeditado a ocho condiciones:

1. un *incremento en la tasa de ahorros e inversión* (la acumulación de capital físico y financiero);
2. la inversión productiva de este capital en la industria (es decir, conversión tecnológica de la producción);
3. en ausencia o debilidad de una clase capitalista endógena, la asunción, por parte del Estado, de las "funciones del capital" definidas desde la teoría: la *propiedad pública* de los medios de producción, el control sobre las inversiones, el ánimo emprendedor (que combine los factores de la producción) y la gestión empresaria;
4. la *nacionalización* de las empresas económicas en los rubros y los sectores estratégicos;[1]
5. la *industrialización* en la forma de la sustitución de importaciones, con lo cual se protegen las empresas nacionales y se las preserva de las fuerzas de la competencia mundial;
6. una *orientación centrípeta* para la producción económica que, junto con un aumento secular en los sueldos y los jornales, estaba diseñada para expandir el mercado de los productos internos;
7. la *reglamentación* de éste y de otros mercados (trabajo, capital) y la protección (subsidios) de las empresas que producen para el mercado, para así aislarlas de las presiones competitivas de la economía mundial, y
8. la *modernización* del aparato productivo (desarrollo capitalista, transformación productiva y conversión tecnológica), del

[1] No todos los economistas desarrollistas de ese momento, cuyo pensamiento estaba basado, en términos generales, en teorías de crecimiento económico y modernización, compartían esta preocupación nacionalista por el Estado desarrollista en ausencia o ante la debilidad de una clase capitalista autóctona. Algunos pensadores dominantes de esta escuela, como sir Arthur Lewis y Walt Rostow, siguieron cifrando sus esperanzas y expectativas respecto de "una expansión del núcleo capitalista" en el "sector privado".

Estado y de las instituciones sociales, para reorientarlas hacia valores y normas funcionales al crecimiento económico.

Juntas, estas ideas constituyeron un modelo teórico que fue utilizado para orientar el análisis y conformar la política gubernamental durante tres décadas de "desarrollo" (cincuenta, sesenta y setenta). En el modificado contexto de una crisis de todo el sistema que puso punto final al período de rápido crecimiento económico (1948-1973), y luego de una década de reformas con resultados imperceptibles o totalmente nulos en cuanto a angostar la brecha existente en el desarrollo Norte-Sur, los reformadores keynesianos que dominaban el campo del desarrollo perdieron confianza en su análisis y en sus prescripciones. Abandonaron el terreno y brindaron, así, espacio para una contrarrevolución en materia del pensamiento y la práctica desarrollistas.

Las limitaciones de los salarios (que constituían una proporción demasiado alta del ingreso nacional destinado a la acumulación de capital) y del consumo (una crisis de la producción o subconsumo), así como los excesivos costos fiscales del bienestar social y del desarrollo, indujeron al capital a volcarse a las exportaciones en el mercado mundial, y al gobierno, a reducir los beneficios sociales y a incrementar, por medio de ello, la tasa nacional de ahorros (y, así, las tasas de rentabilidad y de la inversión productiva). La subyacente preocupación por la caída en la tasa de rentabilidad empresaria, una productividad lentificada y un crecimiento económico estancado, así como por una incipiente crisis fiscal, socavaron el keynesianismo y, en efecto, "convirtieron" a muchos economistas y formuladores de políticas keynesianos al neoliberalismo.

En términos políticos, esta contrarrevolución en el pensamiento económico se veía sustentada por una ideología neoconservadora y asociada a regímenes políticos como el reaganismo y el thatcherismo, por ejemplo. En términos económicos, estaba basada en una concepción neoliberal del "mercado mundial" como motor fundamental del crecimiento económico, cuyo conductor era el "sector privado" (las empresas multinacionales), y cuyo combustible y catalizador en el proceso de desarrollo era la

"libertad", la libertad irrestricta de que gozan las personas para procurar su propio interés, acumular capital y beneficiarse con sus inversiones. En realidad, esta teoría volvía a las ideas que prevalecieron antes de la década del treinta, antes del flagrante fracaso del mercado sometido a condiciones de total y absoluta libertad, y el casi colapso del sistema capitalista, que dio lugar al "New Deal" y a un modelo dirigido por el Estado.

Los economistas del Banco Mundial asumieron una responsabilidad fundamental sobre el diseño de un nuevo modelo destinado a promover el desarrollo capitalista sobre la base de esta teoría. Este "nuevo modelo económico" (Bulmer-Thomas, 1996) no se basaba tanto en la idea del desarrollo como en la de "globalización", definida ésta como "la integración de todas las economías nacionales para formar un 'nuevo orden económico mundial'" (Ostry, 1990). En estos términos, los economistas del Banco Mundial diseñaron una serie de reformas estructurales (bautizadas como "ajuste estructural"), a fin de facilitar la integración a un nuevo orden mundial (neoliberal) de capitalismo libremercadista. Este modelo, al igual que el desplazado, se caracterizaba por ocho componentes principales:

1. una tasa *realista* de cambio (es decir, devaluación) junto con políticas tendientes a *estabilizar* la economía; es decir, una estricta disciplina fiscal y monetaria;
2. la *privatización* de los medios de producción y de las empresas del Estado, con lo cual se revertía la nacionalización de los rubros estratégicos;
3. la *liberalización* de los mercados de capital y del comercio, con lo cual se revertía la política de protección estatal y se abrían las empresas nacionales a la libre competencia y a los precios de mercado;
4. la *desregulación* de la actividad económica privada, con lo cual se redujeron el alcance y el impacto de las regulaciones gubernamentales sobre la operatoria de las fuerzas del mercado;
5. la *reforma del mercado de trabajo* a través de una menor regulación y protección al empleo, la erosión de los salarios mínimos, restricciones sobre la negociación colectiva y un menor gasto público;
6. el *achicamiento* del Estado en cuanto a programas sociales y de desarrollo, y la restricción de su papel a la provisión de infraestructura básica y la atención de cuestiones de seguridad;
7. la *descentralización en la formulación de políticas* y la toma de decisiones para los gobiernos provinciales y municipales, con lo cual se les permitía tener una forma más democrática y participativa de desarrollo vertical (de arriba abajo), así como una "buena gobernancia", y
8. un *mercado libre* tanto en materia de capital como de bienes y servicios comercializables, el último de los "pasos hacia el infierno", para citar nada menos que a Joseph Stiglitz (2002), exjefe de economistas del Banco Mundial y ahora principal crítico de las políticas neoliberales del FMI.

Como en décadas pasadas, en la del ochenta se observó una fuerte vinculación entre la teoría del desarrollo y la puesta en práctica de las políticas. En un breve lapso, se implementó el Programa de Ajuste Estructural (SAP, en inglés) del Banco Mundial en todo el mundo en vías de desarrollo, con frecuencia como condición para la ayuda extranjera o para acceder al capital global. Los primeros experimentos con las políticas neoliberales se llevaron a cabo en la década del setenta; sus artífices fueron los regímenes militares del Cono Sur de América (principalmente, los de Chile y Argentina), pero fracasaron y se consumieron en la crisis de la deuda de principios de la década del ochenta.

Hacia el final de la década, sin embargo, sólo cuatro países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Perú y Venezuela) habían logrado resistir las presiones y no quedar sometidos al "Consenso de Washington". Los "países de reciente industrialización" del este y el sudeste de Asia, que procuraban seguir el viejo modelo de desarrollo dirigido por el Estado, lograron esquivar el rigor de las políticas del Banco Mundial (ajuste estructural al nuevo orden mundial) y la disciplina fiscal del FMI.

Las consiguientes dislocaciones y penurias económicas de las economías que implementaron el ajuste estructural, sufridas en

particular por los pobres, condujeron a numerosas críticas de estas políticas neoliberales. Esta situación se planteó sobre todo en América latina, donde, hacia fines de la década del ochenta, la región ya había soportado dos ciclos de experimentos neoliberales (Veltmeyer y Petras, 1997, 2000). En este punto, numerosos economistas del Banco Mundial comenzaron a reconocer que el SAP no necesitaba ajustes menores sino un rediseño fundamental. No solamente los costos transicionales no fueron de corto plazo, como se había previsto, sino que fueron soportados de manera desproporcionada por los pobres, que eran particularmente vulnerables a las fuerzas del cambio desatadas por el proceso de reforma (Cornia, Jolly y Stewart, 1987; Levitt, 1990; Morley, 1995).

El "Consenso de Washington" sobre la corrección de la política neoliberal (Williamson, 1990) comenzó a desplomarse, y el Banco Mundial, que se vio presionado por las demás organizaciones del sistema de la ONU —y una creciente "sociedad civil mundial" de ONG y organizaciones comunitarias de base (Hulme y Edwards, 1997)—, comenzó a repensar tanto su teoría como su práctica. Si bien aún fue materia de debate, y pese a que los economistas ortodoxos del FMI no cejaron, fue muy evidente que se necesitaba un "Programa de Ajuste Estructural" rediseñado y con un "rostro humano" (Stahl, 1996; Salop, 1992).

Llevaría otra década darse cuenta de que el modelo neoliberal de desarrollo capitalista era insostenible por ser económicamente disfuncional y políticamente desestabilizante.

La IE y el Estado en Corea del Sur, 1965-2003

Junto con Taiwán en Asia del Este y Brasil y, hasta cierto punto, México en América latina, las prioridades de un Estado relativamente autónomo y fuerte son un elemento clave del modelo de desarrollo seguido por Corea del Sur en los años de su surgimiento como "país de reciente industrialización". Siguiendo a Chibber (2002, p. 960), fue la selectividad en la inversión de los sectores designados por el gobierno la que, en definitiva, condujo al desarrollo industrial de Corea del Sur. La planificación del desarrollo industrial se basó en la asignación de la IE, y también de

la inversión nacional, a sectores estratégicamente seleccionados.[2]

A fin de modelar las decisiones económicas y de inversión, en Corea del Sur se constituyó la Junta de Planificación Económica (JPE), al estilo del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) de Japón. La idea fue la de desarrollar un "súper ministerio capaz de controlar la inversión": asignar inversiones en función de lograr el desarrollo industrial (Hayami, 1998; Gereffi y Wyman, 1990; Evans, 1995; Linsu y Nugget, 1994). El principal objetivo de este "súper ministerio" fue el de potenciar la productividad a través de un incremento en las inversiones y la transformación tecnológica.

El control de la inversión como medio para angostar la brecha tecnológica con los países industrializados fue considerado como factor crítico en el proceso de desarrollo económico. Con este propósito, las IED estaban sujetas a reglamentaciones especiales y específicas diseñadas para proteger la industria nacional, mientras se adquirían el conocimiento y la tecnología necesarios para ponerla al día. En realidad, el gobierno alentó la formación de alianzas comerciales con empresas extranjeras, en las que siempre prevaleciera la propiedad mayoritaria nacional. El objetivo estratégico era asegurar (o, al menos, facilitar) la transferencia de tecnología y de capacidades administrativas.

El control estatal de las fuentes de capital y de crédito no fue la única estrategia de desarrollo procurada por el gobierno. Pero tampoco fueron las IED un factor particularmente crítico en el desarrollo económico de Corea; por el contrario. Desde 1961 a 1986, años en los cuales el gobierno surcoreano siguió activamente este plan estratégico y tomó medidas en función de éste, las IED constituyeron sólo una pequeña parte (7,10 %) del ingreso de capital extranjero a Corea del Sur (Amsden, 1989, p. 76; Ta-

[2] La noción del "Estado desarrollista" fue introducida por Chalmers Johnson en su estudio del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, en inglés) de Japón. En ese estudio, Johnson describió la importancia del Estado en el desarrollo experimentado por Japón en la segunda posguerra y su logro de lo que se denominó "milagro económico", el primero de varios en Asia del Este y del Sudeste (Johnson, 1982). El rol del MITI fue descrito como "esencial" para manejar la *"racionalización industrial"* de Japón; es decir, la capacidad específica del Estado para fijar políticas e implemetar planes de inversión a fin de alentar el rápido proceso de industrialización.

bla XI). Este porcentaje se compara con el 22,4 % de México durante el mismo período (Gereffi y Wyman, 1990, p. 61).

El gobierno mismo buscó dinero de varias fuentes, y prefirió tomarlo prestado (en vez de atraer IE) y redistribuirlo a través de sus propios bancos (Chul-Lee y McNulty, 2003, p. 34). Cuando el gobierno recurrió a empresas extranjeras para obtener capital de inversión, lo hizo bajo un régimen regulatorio que aseguraba que las inversiones directas se asignaran a ciertos sectores designados y se emplearan para transferir la tecnología y el *know-how* gerencial necesarios.

La consiguiente transformación de Corea del Sur en un país industrializado, con un nivel relativamente alto de desarrollo económico y social, brinda un testimonio claro sobre de qué se trataba el modelo de desarrollo económico dirigido por el Estado, pese a los esfuerzos de los ideólogos neoliberales en describir el desarrollo económico de Corea del Sur y de Asia del Este —"el milagro económico asiático", el "modelo de Asia del Este"— en términos diferentes; intentaron pintarlo casi como un modelo de la política neoliberal: un "milagro económico" (Banco Mundial).

Como demostró Manfred Bienefeld (1988), entre otros, nada podía estar más alejado de la verdad. El "éxito económico" de Corea del Sur (del que mucho se alardeó) poco tenía que ver con las políticas de libre mercado o libre comercio, y mucho que ver con la planificación centralizada del Estado y un prolijo control económico ejercido por éste.

El modelo surcoreano no fue una panacea

La rápida transformación de Corea del Sur, de una sociedad agrícola relativamente atrasada a una industrializada con un nivel bastante avanzado de desarrollo económico y social, validó la importancia de un Estado fuerte y competente —la intervención directiva de éste— en el proceso de desarrollo (Evans, 1995; Leftwich, 1995; Wade, 1990; Weiss, 2000). Sin embargo, el Estado no es una panacea, y el sendero hacia el desarrollo transitado por Corea no es un modelo para que sigan otros países en vías de desarrollo.

Por un lado, en su forma política, el Estado era profundamente autoritario, represivo y nada democrático; una auténtica

dictadura del capital basada en una alianza sinérgica entre "el sector privado" (los *chaebols*, grandes grupos económicos de empresas capitalistas, apoyadas por el Estado) y los funcionarios oficiales y los burócratas gubernamentales.[3] En segundo lugar, los avances logrados en un proceso de rápida industrialización entre el Estado y los *chaebols* fueron a expensas de los trabajadores que, como clase, soportaron los pesados costos sociales del desarrollo capitalista.

La represión de la clase trabajadora fue un rasgo distintivo del camino coreano hacia el desarrollo, en la forma de intervención estatal directiva basada en una asociación estratégica con el capital (los *chaebols*) y un Estado benefactor benevolente. La dinámica de esta represión ha sido bien documentada (entre otros, Amsden, 1989; Fallows, 1994; Johnson, 1982; Prestowitz, 1988; Wade, 1990; Woo, 1991). Esta dinámica, manifiesta en una brutal supresión del activismo de los trabajadores y también de la organización sindical, operó como palanca fundamental de la acumulación del capital porque regulaba y mantenía bajo el costo de la mano de obra en el proceso de desarrollo capitalista, al reducir la proporción de los salarios en el ingreso nacional y, así, aumentar el capital disponible para la inversión productiva. Las dimensiones de este capital y los "aportes" de los trabajadores a éste se reflejan en la "proporción extremadamente alta de formación de capital bruto fijo", que se acercó a un promedio que supera el 30 % y que fue del 28,7 % en 2004 (EconomyWatch.com, 25 de agosto de 2005).

Pese a la distribución relativamente equitativa del ingreso nacional, lograda a través de programas sociales redistributivos organizados por el Estado para la salud, la educación y el bienestar social (por ejemplo, un Índice Gini de 32, comparado con uno de 53 de México; una clasificación en el puesto número 28

[3] Peter Evans (1995) afirma que el modelo de desarrollo económico de Corea del Sur, como el de Brasil, en ese momento (las décadas del sesenta y del setenta), se basó en una alianza estratégica triple que también incluyó el capital extranjero. Lie (1998), en su examen del desarrollo económico de Corea, también utiliza el modelo de la "triple alianza" que Evans usó para explicar el desarrollo económico de Brasil; se concentró, para ello, en la alianza desarrollista, precaria pero crucial, entre el Estado, el capital extranjero y el capital local, como marco teórico de su análisis.

del Índice de Desarrollo Humano del PNUD, contra el puesto 53 de México), la "situación económica" de la mayoría de los trabajadores coreanos seguía siendo bastante sombría. Pese a la distribución relativamente equitativa del ingreso nacional, bajo la benevolente dictadura surcoreana, la participación de los salarios en el ingreso nacional y el valor agregado a la producción nacional año tras año seguía siendo relativamente baja (menos del 20 %) y, para la mayoría de los trabajadores, una jornada laboral de nueve horas seis días por semana era la norma.

No fue sino hasta 1987 cuando, junto con un movimiento democrático adormilado pero emergente, los trabajadores finalmente lograron escapar del puño de hierro de un Estado autoritario y exigir una proporción mayor en las ganancias de la industrialización veloz y el desarrollo capitalista. Este desarrollo político de una lucha de la clase popular y trabajadora por el cambio —democracia y socialismo— se refleja en un aumento drástico en el activismo y la militancia de los trabajadores que se muestra en la Tabla 5.1.

Tabla 5.1

Cantidad de huelgas realizadas en Corea, 1984-2001

	N.° huelgas/ cierres patronales	Días perdidos por huelgas/cierres patronales		N.° huelgas/ cierres patronales	Días perdidos por huelgas/cierres patronales
1984	114	20	1993	144	1.308
1985	265	64	1994	121	1.484
1986	276	72	1995	88	393
1987	3.749	6.847	1996	65	893
1988	1.873	5.401	1997	78	445
1989	1.616	6.351	1998	129	1.452
1990	322	4.487	1999	198	1.366
1991	234	3.271	2000	250	1.894
1992	235	1.528	2001	235	1.083

Fuente: Ministerio de Trabajo de Corea del Sur (2002), adaptado de Chul-Lee y McNulty (2003, p. 58).

No obstante una década y más de renovado activismo obrero, la clase trabajadora de Corea del Sur seguía apoyando y subsidiando en gran medida la participación del capital, y una muy nutrida clase media y la sociedad de consumo se beneficiaron de esta sumisión al capital y del nicho que encontró el capital coreano en el mercado mundial para el producto social. Los analistas y el gobierno mismo se refieren a esta dinámica como "un sólido esfuerzo de los trabajadores" (EconomyWatch.com). Este "esfuerzo" (obligado, en su mayor parte) constituye una razón por la cual Corea del Sur se encuentra hoy entre los "países de altos ingresos" más grandes y sólidos del mundo, en el puesto 28 por tamaño y nivel de ingreso per cápita.

El giro neoliberal de Corea del Sur: de un desarrollo dirigido por el Estado a un mercado "libre" controlado

En 1987, los votantes surcoreanos eligieron para la presidencia a Tae-Wu, del partido ROH, quien terminó con 26 años de dictadura militar e inició lo que la CIA (en su *World Factbook*) llamó "una democracia moderna y en pleno funcionamiento". La apertura política de Corea registrada en la década del ochenta se produjo en paralelo con la apertura de su economía a las fuerzas de la libertad económica que operaban en el mercado mundial, con lo cual se consumó un matrimonio por conveniencia y de importancia estratégica entre el liberalismo político y el económico (Domínguez y Lowenthal, 1996).

Esta doble apertura fue el precio que Corea del Sur se vio forzada a pagar por su integración al nuevo orden económico mundial ("la economía mundial moderna y de alta tecnología") y, finalmente, en 1996, por su admisión al club de las naciones ricas, OCDE. Dicho proceso incluía que el Estado quitara su potente mano de encima del capital y eliminara toda restricción contra las IE; los resultados quedaron a la vista en la crisis asiática de 1997, que llevó a una tasa negativa de crecimiento del 6,6 % en 1998 y una caída del 40 % en el PBI per cápita, de 5.000 dólares estadounidenses en 1996 a 3.000 en 1998 (Banco de Corea, 2004). Desde entonces, la economía recuperó parte de su antiguo dina-

mismo, al igual que el movimiento obrero, pero la situación parece presentar aristas tramposas.

Los inversores extranjeros y el capital mundial, en forma de bancos multinacionales y empresas industriales, han realizado incursiones en la economía coreana, cuyo resultado fue una razón deuda/capital extraordinariamente alta, una toma masiva de préstamos extranjeros, una mayor dependencia de la IE y un "sector financiero indisciplinado". El periódico *Korean Times*, en su edición especial aniversario, bien pudo escribir de Corea del Sur que ha "superado su modelo económico" (si bien, a renglón seguido, este diario atribuye la caída de la nación al abismo del bajo crecimiento económico en el período 2000-2002 —y los "claros signos de que la economía coreana se dirige a una etapa de bajo crecimiento"— a haberse "adherido al viejo modelo económico, pese a la existencia de un entorno en continuo cambio").

Los resultados de este "desarrollo" son claros en una situación de economía en deterioro, de dependencia creciente de la IE y la financiación de la deuda, de una enorme deuda externa, y la relativa quietud de la clase trabajadora, aleccionada y disciplinada por una situación económica cada vez más precaria y el alza de la tasa de desempleo.

Corea del Sur en la actualidad

En la actualidad, Corea del Sur se encuentra en una encrucijada entre un pasado de desarrollo liderado por el Estado y un presente neoliberal, entre la dictadura de un autoritario (y relativamente autónomo) Estado capitalista y la dictadura del mercado libre, entre un capitalismo plenamente materializado y un futuro que jamás se materializa, entre la barbarie y el socialismo.

En esa encrucijada, el único paso hacia adelante que puede dar Corea del Sur es retroceder hacia un Estado fuerte, dotado de un programa pro-desarrollo, y avanzar hacia el socialismo y la democracia. Y el único "retroceso" hacia el futuro consiste en

construir una clase trabajadora popular de base para lograr una transformación socialista del Estado y de la economía.

México, 1980-2000: la trama de una revolución neoliberal[4]

En las décadas del sesenta y del setenta, el gobierno mexicano (al igual que otros de la región) asumió la responsabilidad fundamental de promover el desarrollo económico, y lo hizo sobre la base de un modelo dirigido por el Estado. A fin de financiar el desarrollo nacional, el gobierno se había apoyado en préstamos bancarios y, de algún modo, en transferencias de recursos oficiales para disimular un manifiesto déficit de capital. Desde 1976 y hasta 1982, el gobierno, así como las empresas del sector privado, habían tomado tanto dinero en préstamo de los bancos comerciales que, debido a la política de intereses altos de Estados Unidos, y en condiciones cambiantes y muy desfavorables para sus exportaciones, cayó presa del torniquete de lo que se conocería como la "crisis de la deuda".

La compleja dinámica de esta crisis ha sido objeto de numerosos estudios y análisis que incluyen la década "perdida para el desarrollo" y el abandono del modelo económico que había orientado la política económica durante décadas y que estaba asociada con tasas de crecimiento económico de más del 5 % por año. Bajo presión del Banco Mundial y del FMI (que habían asumido la responsabilidad de asegurar que los gobiernos deudores no incumplieran sus obligaciones para con los acreedores privados que les habían adelantado capital en forma de préstamos bancarios) de reestructurar su deuda y adoptar lo que se conocería como el "Nuevo Modelo Económico" (NME), el gobierno mexicano, junto con otros de la región, descartó el modelo que tanto le había servido pero cuya capacidad productiva se consideraba, en ese momento, agotada. Es así que todos se volcaron a un modelo construido por los economistas del Banco sobre la base de las "reformas económicas radicales" instauradas por el régimen de Pinochet en Chile.

[4] El siguiente análisis del neoliberalismo mexicano se basa en datos recolectados y argumentos presentados por Edgar Zayago Lau (2005).

En el contexto de la crisis de la deuda mexicana, estas medidas lograron impulsar la adopción de un programa de reformas de políticas, si bien a la fuerza y no exentas de resistencia, como lo indicó López Portillo, presidente de México por entonces, y el primero de una sucesión de presidentes que experimentarían la pesada mano del "Consenso de Washington" (Williamson, 1990). López Portillo hizo referencia al FMI como un conjunto de "hechiceros con una doctrina egomaníaca obsoleta", y a sus políticas como "mortales", que probablemente maten al paciente, en vez de curarlo.

Las reformas prescritas a las políticas se basaban en ideas propuestas por Von Hayek y Milton Friedman, y llegaron a propugnar que el mercado libre es el motor básico del crecimiento económico y que el sector privado de las empresas capitalistas es el mejor comandante de este motor. Estas reformas se diseñaron para promover la expansión del mercado y para ajustar las economías nacionales a los requisitos del nuevo orden económico mundial. Otro objetivo de estas reformas políticas fue el de incrementar la eficacia del gobierno y del mercado, ayudando así a posibilitar el crecimiento de la productividad, que estaba quedándose muy atrás en México y en otros países.

El crecimiento de la economía y de la productividad, facilitado por estas reformas a las políticas, sería ilimitado (según la "teoría económica"), en un proceso de acumulación de capital e inversión productiva de este capital por parte del "sector privado", es decir, las empresas extranjeras atraídas por las mejores condiciones creadas por las reformas a las políticas.

Los economistas del Banco y de las otras instituciones financieras del nuevo orden mundial ofrecieron una solución radical pero atractiva (por entonces) para resolver los problemas del mundo capitalista, en particular, el atraso en la productividad y el estancamiento en el crecimiento, pero también los desequilibrios fiscales y las cuentas nacionales, entre otros. Habiendo trasladado el énfasis del "desarrollo" (la cooperación internacional para éste) —cuyo ímpetu se había disipado y casi desaparecería con el colapso del bloque socialista— a la "globalización", el Banco Mundial lanzó su guerra contra la pobreza en un con-

texto completamente nuevo, respecto de lo cual proclamó que las políticas "pro-crecimiento" del "nuevo modelo económico" eran "a favor de los pobres" (véase exposición sobre este aspecto en el Capítulo 4).

A lo largo de las siguientes dos décadas, esta guerra se libró en varios frentes y en virtud de diversas estrategias diseñadas para reducir la pobreza mundial, erradicar sus formas más extremas, y aliviar el dolor y la incomodidad que acompañan la transición entre el atraso y la pobreza, por un lado, y la modernidad y la prosperidad, por el otro.

A lo largo de la década del ochenta, el proceso (y su consiguiente discurso) de "desarrollo económico" se vio dominado por referencias al crecimiento económico encabezado por el mercado, la austeridad, y la disciplina monetaria y fiscal; el equilibrio presupuestario, la desregulación, la privatización y la reducción del Estado; la globalización y las reformas estructurales. Estos términos pasaron a formar parte de la jerga económica del discurso oficial y del académico, elementos clave del "Consenso de Washington" y del discurso sobre la globalización.

Las reformas y las políticas que implicaron estas medidas se presentaron como remedios universales para problemas tan específicos como la lentificación del crecimiento de la productividad, una producción estancada y la crisis fiscal que experimentaron muchos gobiernos tanto del norte como del sur, problemas que se atribuyeron al fracaso del desarrollo liderado por el gobierno y el Estado. Una única expresión incluye todas esas políticas: *el neoliberalismo*.

El sendero neoliberal hacia el crecimiento económico en virtud del Consenso de Washington fue adoptado en etapas siguientes por muchos países (por no decir "todos"), pero ninguno fue tan diligente como los países latinoamericanos, en los que un régimen tras otro abandonó el modelo de desarrollo capitalista encabezado por el Estado —supuestamente "agotado" y fracasado— para rendirse a los pies del neoliberalismo. El giro hacia este modelo puede encontrarse en casi todos los países de América latina pero, para los propósitos que aquí nos ocupan, tomaremos el caso de México para examinar brevemente la ex-

periencia de este país en los distintos períodos presidenciales, de seis años cada uno, de Miguel de La Madrid (1982-1988), Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y Ernesto Zedillo (1994-2000), y de Vicente Fox Quesada (2000-2004).

Miguel de La Madrid 1982-1988: atrapados en el dilema neoliberal

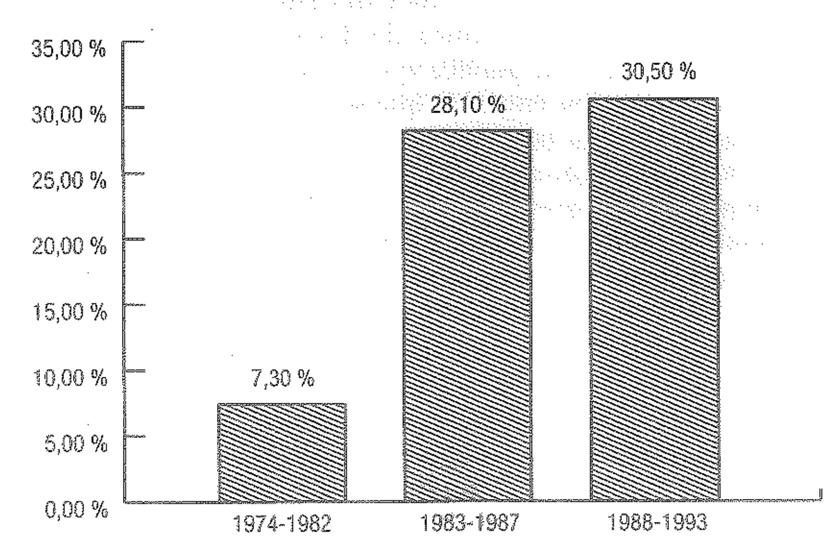
A De La Madrid se le encomendó dar marcha atrás con el enfoque desarrollista nacional liderado por el Estado y desmantelar los programas patrocinados por el gobierno, debido al claro "fracaso" de dicho modelo. Al comienzo de su trayectoria en el Banco Central de México, ya enseñaba Derecho en la UNAM y, entonces, desde 1970 y hasta 1972, trabajó para PEMEX, la empresa petrolera estatal. Su carrera política despegó con su designación, ocurrida en 1976, como secretario de Presupuesto y Planificación en el gabinete de José López Portillo. Con posterioridad, fue elegido por López Portillo ("a dedo", como era la costumbre y la prerrogativa presidencial) para ser candidato presidencial del PRI en las elecciones venideras. Eso significaba que ganaría tales elecciones y sería el presidente del país, cosa que en efecto sucedió en 1982.

Con este resultado se inició el sexenio en una "situación económica particularmente difícil", producto de la crisis de la deuda. El alejamiento de México, bajo la presidencia de De La Madrid, de un proceso centrípeto de desarrollo económico, afirmado en la protección del capital nacional y la expansión del mercado nacional, tuvo lugar en medio de condiciones tales como un crecimiento negativo (0,2 %) del PBI —2,4 % del sector manufacturero—, inflación de hasta un 100 % y una deuda externa neta que superaba los 80 mil millones de dólares (Story, 1986). En medio de ese panorama, no le faltó mucho al gobierno para sucumbir a las presiones del Banco Mundial y del FMI para ajustarse a los requisitos del nuevo orden económico mundial que éstos imponían.

Así las cosas, el gobierno abandonó el modelo de Sustitución de Importaciones para la Industrialización (SII) encabezado por el Estado y redujo drásticamente su intervención en el mercado, desmantelando su aparato regulatorio y su régimen discriminatorio contra las IED (Hoshino, 1996). Y, además, adoptó el paquete de rescate del FMI sobre medidas de reforma y prescripciones de políticas, tras lo cual devaluó el peso y cambió la legislación que regía las IED; la consecuencia fue la liberalización del ingreso del capital extranjero. Como se muestra en la Tabla 5.1, estas medidas brindaron un enorme ímpetu al ingreso de las IED. La Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) desreguló las operaciones del capital multinacional (las inversiones extranjeras) tanto en su forma financiera como industrial.

Tabla 5.2

Tasa promedio de crecimiento de los ingresos de IED en México (1974-1993)



Fuente: datos de SECOFI (1994).

En febrero de 1982, el valor del peso en relación con el del dólar estadounidense se disparó de 26 a 45 pero, luego de que De La Madrid asumiera su cargo, se volvió a disparar hasta llegar a 150 pesos por cada dólar (Soderberg, 2001). El objetivo de la medida devaluatoria del gobierno fue adoptar una tasa de cambio más "realista" a fin de alentar las exportaciones y atraer la IE.

Otra medida fue la disciplina fiscal (el recorte del gasto público en los programas sociales y de desarrollo), adoptada como

medio de equilibrar las cuentas nacionales y el presupuesto operativo, así como de controlar la inflación, una medida de importancia crítica para los inversores extranjeros preocupados por la protección del valor de sus inversiones. Esta medida (disciplina fiscal con reducción del presupuesto público), inaugurada por De La Madrid, continuó a lo largo de varios períodos presidenciales y desembocó en una drástica caída en la participación del gobierno (el "sector público") en el PBI, de un 41,4 % de este producto con De La Madrid a un 26,6 % con Zedillo (SHCP, en Guillén, 1997, p. 101).

Otra medida neoliberal que se tomó fue la privatización. Sumiso a las imposiciones del FMI y del Banco Mundial, el gobierno implementó una política de desmantelamiento de las empresas públicas, una política que también mantuvieron los presidentes sucesores, entre los que se destaca Salinas de Gortari (1988-1994). El principal objetivo de esta política fue incrementar la eficiencia económica, para cuyo fin la versión mexicana de los *Chicago boys* (los estudiantes chilenos de economía neoliberal) comenzó a desmantelar las empresas públicas sin distinguir entre rentables y no rentables. Y no sólo eso: De La Madrid dio inicio a un programa diseñado para privatizar (y, con ello, desnacionalizar) el sistema bancario mexicano. Así, se revertía la política de nacionalización de López Portillo.

Las medidas implementadas por De La Madrid se extendieron en el sexenio de Ernesto Zedillo (1994-2000), quien respondió a la crisis financiera de 1994-1995 con la reestructuración del sistema bancario a través de un programa de privatización y desnacionalización, con lo cual puso todos los bancos a excepción de uno en las manos de inversores extranjeros. Dicha política (véase un debate más detallado en párrafos siguientes) implicaba el salvataje *(bailout)* en masa de los bancos restantes, lo que generó una deuda pública respecto de la cual el gobierno en funciones en 2005 todavía pagaba intereses por un monto de entre 3 y 4 mil millones de dólares estadounidenses por año.

Desde la perspectiva de López Portillo, los bancos eran los responsables de la fuga en masa del capital, cosa que había exacerbado las dificultades de la balanza de pagos del gobierno en 1982. Así, en un intento por recobrar la confianza del "sector privado" (los capitalistas que se encontraban dentro y fuera de México), el gobierno nacionalizó y tomó el control de 58 de los 60 bancos de este sector (Haluk, 1999).

La privatización fue la principal política neoliberal implementada durante la presidencia de De La Madrid. Tal como lo subraya Judith Teichman (1996, p. 4): "El desmantelamiento del Estado y su retracción de una amplia variedad de actividades consideradas, hasta el momento, ámbito legítimo del Estado, eran la piedra basal del nuevo programa." Agrega Teichman que "desembarazarse de las empresas estatales (su venta, liquidación o transferencia) ha sido, probablemente, el aspecto más publicitado de esa dura política". De más de 1.000 empresas existentes en 1983, cuando De La Madrid asumió el poder, la cantidad de empresas en manos del gobierno federal se redujo a sólo 209 hacia el final del régimen de Salinas.

En virtud de la Ley de Inversiones de 1973, la IE estaba restringida a un 49 % de las acciones societarias. Pero, en la Ley de Inversiones de 1984, este requisito se derogó por completo respecto del sector exportador, las industrias de alta tecnología y las maquiladoras, sectores que, según se consideraba, generaban empleo de corto plazo (CNIE, 1988). El resultado de esta medida se reflejó en un incremento drástico en el flujo de IED, de 362,2 millones de dólares en 1974 a 5.600 millones de dólares en 1993 (SECOFI, 1994).

La mayor parte del incremento en las IED fue absorbida por empresas del sector manufacturero; en particular, las maquilas. La política de De La Madrid fue diseñada por la versión mexicana de los *Chicago boys* —Pedro Aspe, José Córdoba y José Ángel Gurría—, quienes diseñaron y pergeñaron la Ley Nacional de IED, con cambios que entraron en vigencia en 1989 con Salinas de Gortari, que eliminó los últimos controles regulatorios que quedaban respecto de las IED. Así, los inversores extranjeros se vieron libres para movilizar sus capitales hacia afuera y hacia adentro del país (Guillén, 1997, p. 125). La reacción de los inversores extranjeros a este régimen de liberalización fue casi inmediata. Solamente en 1989, el capital extranjero invertido en México superó las inversiones totales de toda la década del setenta (Guillén, 1997, p. 125).

El enfoque neoliberal del gobierno en lo atinente a la privatización, a la desregulación y a la liberalización financiera —es decir, la apertura de la economía al mercado mundial— implicaba medidas de reforma al comercio diseñadas para integrar la economía en la economía mundial y en el nuevo orden que la regía. El primer paso dado por el gobierno de De La Madrid en este aspecto fue en 1986, con la admisión de México en el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, en inglés). Una vez que México hubo ingresado al GATT, la eliminación de las licencias de importación y la reducción de las tarifas comerciales se volvieron parte de la reforma comercial. Mientras en 1983 todas las importaciones estaban sujetas a licencias especiales, hacia fines de 1991 sólo el 9,1 % de las importaciones necesitaban de una preautorización (SECOFI, citado en Guillén, 1997, p. 108). Casi todo el comercio del país se había liberalizado en seis años.

Entre 1982 y 1988, las políticas proteccionistas del gobierno habían quedado desmanteladas, se privatizaron las empresas públicas, se devaluó el peso, se permitió la caída violenta del salario real, y el gasto público se recortó drásticamente, lo cual incluía el gasto en materia de salud, educación, subsidios alimentarios y desarrollo rural. Sin embargo, pese a estos recortes, se mantuvo el sistema tradicional de bienestar social. Se necesitó a Carlos Salinas de Gortari, un fervoroso defensor del modelo neoliberal, para desmantelar este sistema en el contexto de una "nueva política social" orientada a los pobres. Esta política estaba programada en la forma del Programa Nacional de Solidaridad.

Carlos Salinas de Gortari 1988-1994: el que tomó el toro por las astas

Al finalizar su período presidencial, De La Madrid eligió a un exalumno, Carlos Salinas de Gortari, como siguiente candidato a ocupar su lugar, y le encomendó proseguir con el modelo neoliberal del desarrollo económico mexicano para que quedaran aseguradas las condiciones de financiación de este desarrollo a través de la IE, en lugar de apoyarse en los superávits generados en la industria petrolera y la agricultura (Gurría Treviño, 1994).

La posición central de las IED en la estrategia de crecimiento económico del gobierno se refleja en el aumento del flujo de éstas, de un 28 % con De La Madrid a un 34,5 % con Salinas (SECOFI, 1994). Con Salinas, se modificó la Ley de Inversión Extranjera para permitir que ingresaran los flujos de IED a ciertas ciudades como México, Guadalajara y Monterrey, que hasta entonces estaban fuera de los límites establecidos para los inversores extranjeros.

Cuando Salinas asumió el poder, la estabilidad macroeconómica volvió por un tiempo. Pero de inmediato se vio frente a una crisis de legitimidad, debida, en parte, a condiciones sociales cada vez más deterioradas y, en parte, a las claras pruebas de fraude electoral. En su intento de conjurar la crisis, Salinas prometió democratizar el sistema político mexicano, mantener la estabilidad macroeconómica y reducir la pobreza. El sendero tomado en esta dirección se vio facilitado por una segunda ronda de reformas estructurales, como la liberalización de los sectores financieros y agrícolas, y la privatización de más empresas estatales.

Para combatir la pobreza, se incrementó marginalmente el gasto social, pero focalizado en los pobres y sus comunidades a través del Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL). Este programa concentraba sus esfuerzos en la población que vivía en condiciones de pobreza extrema y alentaba la participación de los beneficiarios a los que se dirigía, el "desarrollo participativo", como sería llamado por la comunidad internacional prodesarrollo.

Al mismo tiempo, Salinas remozó el sistema tradicional de bienestar social a través de la aplicación de los principios de la descentralización, el equilibrio fiscal y la privatización de las áreas de salud, educación, seguridad social y vivienda. Además, las reformas neoliberales (como la austeridad presupuestaria y la liberalización del comercio exterior, los recortes presupuestarios a los programas sociales y la privatización de las empresas del Estado) se extendieron y profundizaron. Pero el elemento central de la estrategia del gobierno para el desarrollo nacional fue la liberalización de la IED.

Para imponer estas medidas, el gobierno liberalizó la banca y otras formas de financiación, además de desregular los mercados de capitales. El mecanismo utilizado fue la Ley de Inversiones Extranjeras de 1989. Hasta ese momento, el gobierno había regulado de cerca el sistema financiero mexicano mediante diversos mecanismos operados por el Ministerio de Crédito Público e Impuestos (SHCP) y el Banco Central para mantener algún control sobre el sector financiero, al estilo del gobierno surcoreano.

Pero, con su ministro de Economía, Pedro Aspe,[5] el gobierno de Salinas adoptó un enfoque totalmente diferente al iniciar una política de liberalización financiera radical. A este efecto, Aspe pergeñó una estrategia de mercado abierto para el sistema mexicano de títulos valores. Se crearon varios instrumentos de la deuda pública, como el CETE, los Petrodólares, los Ajustabonos y los Tesobonos, para alentar el desarrollo de un mercado privado de capitales. Hacia fines de 1991, la Bolsa de Valores de México se transformó en uno de los mercados de capitales más importantes de países en vías de desarrollo del mundo, detrás de Taiwán y Hong Kong (Guillén, 1997).

De La Madrid liberalizó la economía mexicana al abrirla e integrarla en la economía mundial emergente en relación con la actividad manufacturera. Pero con Salinas el sector agrícola se abrió a la IE, fundamentalmente a través de la eliminación de los precios fijos y los subsidios a los productores. En este contexto, se privatizaron las empresas de propiedad del Estado que pertenecían a la CONASUPO (Compañía Nacional de Subsistencias Populares), la principal entidad de apoyo a los productores agrícolas. Además, en la mitad de su período (1992), Salinas forzó en el Congreso la sanción de nuevas leyes diseñadas para modernizar la agricultura; es decir, para privatizar la tierra y los medios de producción, lo cual condujo a un proceso de concentración económica y transformación productiva. El principal objetivo de esta ley de modernización agrícola fue el ejido, una unidad socioeconómica (y una forma de vida) que abarca gran parte del campesinado y las comunidades autóctonas económicamente marginales del país.

[5] Fue secretario del Tesoro (1988-1994), de Programación y Presupuesto (1987-1988), y presidente y fundador del INEGI (1982-1985). Es licenciado en Economía, graduado en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), y tiene un doctorado en Economía obtenido en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT).

El gobierno, mediante la reforma del Artículo 27 de la Constitución, que brindaba protección a la propiedad social, alentó la propiedad privada a través de la existencia de títulos sobre las tierras. Estos títulos hacían depender del mercado lo que, hasta entonces, había sido propiedad social de la comunidad indígena, y permitía que los integrantes de la comunidad compraran y vendieran tierras. Este proceso fue diseñado para la privatización y, en efecto, desembocó en ella, lo que implicó una concentración de la propiedad de la tierra y una caída drástica en la productividad, porque a los ejidatarios les resultaba imposible competir con los muy subsidiados chacareros estadounidenses (Teichman, 1996). El resultado fue un drástico deterioro de la situación de la mayor parte de los ejidatarios, y una mayor marginalización y empobrecimiento de sus comunidades.

Conforme el gobierno avanzaba en su "modernización" de la agricultura, reestructuró el sistema de crédito rural disponible para los productores campesinos a través del BANRURAL. Este banco había sido la principal fuente de crédito para el campesinado pero, luego de su reestructuración, el banco sólo brindó financiación a tasas comerciales a productores de gran solvencia y con muchas perspectivas de éxito comercial. El sistema de crédito y desarrollo rural integrado, diseñado primordialmente para incorporar al campesinado marginalizado en el proceso de desarrollo económico, pero también disponible para los granjeros independientes, fue desmantelado. El resultado fueron quiebras a gran escala y el endeudamiento del grueso de los granjeros independientes de clase media, ahora organizados en el Barzón, una asociación de varios cientos de miles de productores agrícolas endeudados.

Salinas privatizó las empresas estatales más importantes —más de 1.000—; por ejemplo, la empresa telefónica estatal (TELMEX), Mexicana de Cobre, Red Nacional de Televisión, Siderúrgica Lázaro Cárdenas, CONASUPO, Aeronaves de México, Altos Hornos de México, Grupo DINA, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, Compañía Operadora de Extracción y de Servi-

cios de PEMEX, Hules Mexicanos, y los bancos que se habían estratificado y nacionalizado en la presidencia de López Portillo, como el Banco Nacional de México (BANAMEX) y el Banco Nacional de Comercio (BANCOMER). El gobierno también privatizó las restantes empresas estatales siderúrgicas y una variedad de operaciones que llevaban a cabo las empresas estatales en áreas como la petrolera, los petroquímicos básicos y parte de la minería, reservadas exclusivamente al Estado por la Constitución (Teichman, 1996, p. 4).

La continuación del plan neoliberal de De La Madrid le valió a Salinas entusiastas elogios de la comunidad financiera internacional, que no sólo aplaudió sus "audaces reformas económicas", sino que, como recompensa, prometió que México entraría al club de las naciones ricas (y lo cumplió), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Pero no todo sería un lecho de rosas para el México de Salinas: el año 2004 se inició con la irrupción del Movimiento Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), que puso fin a la ilusión de estabilidad política y al amplio apoyo para la transformación neoliberal del país.

La "fiesta había terminado" para la clase dirigente, mientras el país pasaba de una "perturbación" política (la irrupción del EZLN en escena) a otra (el magnicidio de Luis Donaldo Colosio Murrieta, candidato por el PRI para las elecciones de 1994, y José Francisco Ruiz Massie). Hacia fines de dicho año y del período presidencial de Salinas, con una reputación en franca desmejora (por no decir "hecha jirones"), la economía entró en colapso: otro milagro del "mercado libre" se había transformado en una crisis financiera de proporciones.

Ernesto Zedillo Ponce de León 1994-2000:[6] *la consolidación del modelo*

En diciembre de 1994, poco después de que Zedillo asumiera la presidencia, la economía mexicana entró en crisis. Las causas inmediatas de esta crisis han sido objeto de gran debate. Algunos analistas mexicanos apuntaron a la pérdida de la confianza del inversor provocada por sucesos políticos como la revuelta zapatista y el magnicidio del candidato presidencial Luis Donaldo Colosio, y por el mal manejo de Zedillo de la devaluación del peso. Otros cargaron las tintas en la forma en la cual se realizaron las reformas estructurales durante la presidencia de Salinas, en particular la velocidad a la cual se liberalizó el sector financiero y la manera en que se redujeron las tarifas (de manera unilateral e indiscriminada). Y casi todos los analistas mencionan la magnitud de la política monetaria y el déficit en las cuentas experimentado en los meses que precedieron a la crisis (liquidez, tasa de cambio, tasas de interés).

[6] No obstante su retórica sobre el "liberalismo social" mientras estuvo en la presidencia, Ernesto Zedillo Ponce de León es un verdadero economista neoclásico. En una reunión pública del Foro Económico Mundial, para referirse a los detractores de la globalización, acuñó el término "globalifóbico", que se usó ampliamente en México y en el mundo.

Pero, cualesquiera hayan sido las causas inmediatas de la crisis, las consecuencias fueron severas, sobre todo para la clase media y los estratos más bajos de la población. En la primera mitad de 1995, el peso se devaluó un 43 %, la inflación subió un 52 %, miles de empresas se vieron obligadas a cerrar, los salarios reales cayeron un 25 %, y 2 millones de personas quedaron sin trabajo.

Para afrontar la crisis, Zedillo reaccionó con un programa de estabilización que incluía rotundos recortes en el gasto social. Y, gracias a este programa, consistente en un paquete de salvataje de 52 mil millones de dólares de la "comunidad internacional" (básicamente, Estados Unidos) y altas ganancias por exportaciones, se restableció una cierta estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico (entre 1996 y 2000, la economía creció a una tasa promedio de 5,5 % por año, tasa de crecimiento que no se había registrado desde la década del setenta).

Durante la presidencia de Zedillo, se mantuvieron y consolidaron las reformas estructurales emprendidas por los dos presidentes anteriores. Una vez que se hubo superado la crisis, se restableció el gasto social pero dentro del marco de un nuevo programa, el Programa para la Educación, la Salud y la Alimentación (PROGRESA), que se centraba exclusivamente en familias que vivían en condiciones de extrema pobreza, de las comunidades rurales marginalizadas, y que consistía en transferencias de dinero y suplementos alimentarios realizadas directamente a ellas. Al mismo tiempo, habiendo abolido el Plan Solidaridad de

Salinas, el gobierno remodeló el sistema tradicional de bienestar social sobre la base de la descentralización, la privatización y la disciplina fiscal.

Zedillo apoyaba las IED tal como lo habían hecho los anteriores regímenes del PRI, o aún más. El principal mecanismo de este respaldo fue el acuerdo de libre comercio NAFTA (North American Free Trade Agreement), que entró en vigencia el 1 de enero de 2004, al inicio de la presidencia de Zedillo. Resultó ser que el NAFTA brindó un ímpetu fundamental a las importaciones provenientes de Estados Unidos y a las exportaciones hacia dicho país. También constituyó un enorme estímulo para los ingresos de IED, una vez que hubo cesado el temor provocado por el EZLN (y que espantó a los inversores durante varios años). Sobre esta cuestión, véase la Tabla 5.3. En el momento en que se produjo el ingreso de México en el NAFTA, Estados Unidos representaba cerca del 80 % de las exportaciones totales; hacia 2002, sin embargo, el 90 % de las exportaciones mexicanas se dirigió al mercado estadounidense, gran parte de ellas impulsadas por las inversiones de ese país (Economía, 2004).

En el momento de la elección de Zedillo para la presidencia, las condiciones socieconómicas de México eran "difíciles", por calificarlas con un adjetivo suave. La locomotora neoliberal se había quedado sin vapor, y la economía, propulsada por la desregulación del mercado y la liberalización financiera, se dirigía hacia la crisis. Pero las medidas neoliberales ya estaban en marcha. Todas las políticas estratégicamente importantes de este sesgo ya estaban implementadas y en plena operación; éstas eran: la liberalización del mercado, la privatización, la austeridad presupuestaria, y la disciplina monetaria y fiscal; el equilibrio presupuestario, la desregulación del mercado, la liberalización financiera y la devaluación de la moneda.

Pero 1994, el primer año de Zedillo en la presidencia, no fue un buen año para los neoliberales y el neoliberalismo mexicano. El año comenzó con la revuelta zapatista y terminó en lo que se erigiría en la peor crisis financiera de la década en México. El suceso que precipitó la crisis pareció ser el magnicidio de Luis Donaldo Colosio Murrieta, candidato presidencial del PRI, pero además coincidieron numerosas condiciones económicas, sociales y políticas que expusieron las flaquezas de la revolución neoliberal y del muy promocionado "milagro económico" mexicano. Con el magnicidio, las condiciones de inestabilidad política se propagaron al sistema económico. Ante un peso seriamente sobrevaluado, los inversores comenzaron a extraer su dinero del país e indujeron una fuga de capitales de proporciones críticas. El 21 de diciembre de 1994, el capital que huyó ascendía a casi 2,5 mil millones de dólares estadounidenses, lo cual contribuyó a un déficit fiscal crítico y a un desequilibrio de las cuentas nacionales (Guillén, 1997, p. 189). En menos de un mes, México perdió 11 mil millones de dólares estadounidenses de sus reservas debido al ataque especulativo sobre el peso (Guillén, 1997, p. 189).

En un intento de conjurar la crisis —como se dijo, de "superar la emergencia económica"—, Zedillo convocó al FMI para obtener "asistencia técnica" y, como parte de un "paquete de políticas de ajuste", devaluó la moneda hasta llevarla a un nivel más "realista", de forma tal de promover las exportaciones, supuestamente controlar la inflación y aliviar la presión de los ataques especulativos sobre la moneda, que casi perdió un 80 % de su valor respecto del dólar. Pero las medidas oscilaban entre lo insignificante realizado tardíamente y lo excesivo ejecutado con apresuramiento. El paquete de reformas del FMI (AUSEE, Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica) incluyó 17 mil millones de dólares del FMI y otros 3 mil millones aportados por los bancos comerciales (Guillén, 1997, p. 191).

Tras la crisis, Zedillo llevó a la economía mexicana aún más lejos por el sendero de la reforma neoliberal, a punto tal que superó a Salinas en sus compromisos para con el capitalismo mundial. Extendió la privatización de los servicios públicos hasta abarcar los puertos, las carreteras, los aeropuertos y las telecomunicaciones; pero, en particular, la seguridad social y las jubilaciones (Kaufman y Rubio, 1998, p. 58).

Todas estas políticas ya habían sido implementadas con los presidentes De La Madrid y Salinas, pero todo indica que Zedi-

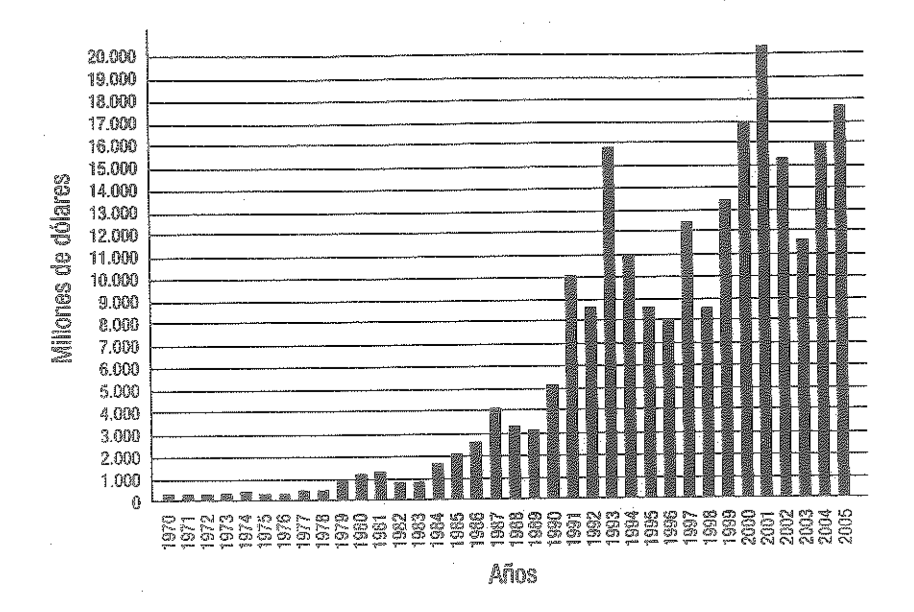
llo utilizó la crisis como una oportunidad para consolidar sus planes neoliberales. Con este propósito, privatizó el sistema de fondos de jubilaciones, con la idea de alentar el ahorro privado; pero los únicos beneficiarios fueron los que tenían trabajo, dado que los desempleados carecían de acceso a cualquier plan de seguridad social. Esta política todavía se encuentra en vigencia. Los desempleados (categoría que incluye a millones de cuentapropistas y "cuasi-empleados") no tienen acceso a ningún programa de la seguridad social, porque éstos fueron desmantelados por una sucesión de gobiernos neoliberales y reemplazados por un programa muy restringido cuyos únicos destinatarios eran aquéllos definidos por el gobierno como "los pobres".

Zedillo continuó con la imposición del conjunto de medidas neoliberales a través de la negociación de varios acuerdos de libre comercio adicionales al NAFTA, que entró en vigencia en enero de 1994, al comienzo de la presidencia de Zedillo y cuando la irrupción del EZLN en el escenario político. Para atraer inversores y alentar un mayor flujo de IED, el régimen de Zedillo preparó un marco legal y reglamentario favorable ("amigo del inversor extranjero"), además de cambios varios a la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada en 1993 y modificada en 1996 (Ministerio de Economía, 1996). La Ley de Inversiones Extranjeras de 1993, vigente a partir del 27 de diciembre, se adelantó al NAFTA por unos pocos días (Ministerio de Economía, 1993).

A través de la Ley de Inversiones Extranjeras de 1998, se homogeneizaron ciertas reglamentaciones referidas a derechos de propiedad intelectual, lo cual brindó seguridad jurídica a los inversores extranjeros y les permitió a éstos que invirtieran en sectores que habían estado reservados, hasta entonces, para los mexicanos: las telecomunicaciones y las carreteras, entre otros. Esta política se vio facilitada por permisos especiales emanados del Ministerio de Relaciones Exteriores por períodos máximos de 50 años (Ministerio de Economía, 1993, p. 94; Ministerio de Economía, 1996, p. 28).

Tabla 5.3

Inversión Extranjera Directa en México (1970-2005)



Estados Unidos siempre fue la principal fuente de flujos de IED dirigidos al sector manufacturero mexicano, pero el volumen y la participación en la inversión de las empresas norteamericanas se incrementó de manera drástica desde la vigencia del NAFTA. En 1992, los flujos de IED estadounidenses hacia México ascendieron a 1,3 mil millones de dólares, pero hacia 1997 ascendían a 5,6 mil millones; y en 2003, si bien las inversiones extranjeras en general declinaron de manera significativa, el volumen de inversiones norteamericanas se incrementó efectivamente, al igual que la participación de Estados Unidos en la inversión extranjera total: de un 55,5 % a un 70 % (DC-EU, 1999; Dussel, 2000). La mayor parte de estas IED fueron canalizadas hacia el sector manufacturero, que fue testigo de un incremento en sus exportaciones como resultado del programa de "maquilas" o PITEX (Programa Temporal de Importación para Productos de Exportación).

Esta tendencia se ha mantenido; en realidad, dado que la mayor parte de las IED fueron dirigidas hacia el sector manufacturero y de maquiladoras, puede afirmarse que la tendencia se consolidó. La manufactura absorbe el grueso de la IE (aun ante el precio anormalmente alto del petróleo en el mercado mundial), y sólo la supera el petróleo, un sector que se las ha ingeniado para atraer las IE no obstante las restricciones constitucionales respecto de la propiedad de este bien. Como demostró John Saxe-Fernández (2001), las utilidades que podían obtenerse eran demasiado jugosas para soslayarlas.

Desde 1995, ciertos sectores, como el de la electrónica y el de los vehículos de transporte, han tenido una tasa de participación de más del 70 % de las IED estadounidenses. Más aún: las empresas exportadoras más importantes en México en este último sector siguen siendo Ford, General Motors y Chrysler, que también registran la mayor propensión hacia las exportaciones de entre todas las empresas latinoamericanas (*Expansión*, 1999). Pero también existe una presencia significativa del capital asiático y europeo en el sector de la fabricación automotriz; en su mayor parte, la operatoria de ensamblaje, pero también líneas completas de producción.

Por este motivo, marcas de automóviles como Honda, Hyundai, Toyota y Nissan, además de Peugeot, Renault, BMW, Volkswagen, Mercedes Benz, Volvo y Audi, no son infrecuentes en las calles ni en el registro de exportaciones. Dentro del marco del NAFTA, una serie de empresas de la industria automotriz con casa matriz en Estados Unidos invirtió cifras sustanciales y reubicó la mayor parte de sus procesos manufactureros en México. Se implementó esta estrategia para expandir la industria automotriz a través de los países miembro del NAFTA y otros mercados internacionales (CEPAL). Hacia 1998, hasta un 93 % de las exportaciones totales de automóviles de México, originadas en las maquiladoras, tenían como destino el mercado estadounidense (SIC-M, 1999).

La industria electrónica siguió los pasos de la industria automotriz en su reubicación en México en virtud del NAFTA. La mayor parte de las empresas del sector son extranjeras, y las subsidiarias mexicanas de las empresas electrónicas norteamericanas han aportado casi el 20 % de la totalidad de las importaciones estadounidenses en ese ramo. En 1990, había sólo 19 empresas extranjeras en el rubro de electrónica; pero, luego de sólo cuatro años de NAFTA, hubo 52 (Dussel, 2000, p. 44). En realidad, México se convirtió en un lugar donde las empresas estadounidenses y asiáticas competían por obtener espacios a fin de constituir subsidiarias. Ciudades como Tijuana y Ciudad Juárez se transformaron en centros importantes de ensamblaje y subensamblaje de productos fabriles, aun cuando el crecimiento de las maquiladoras y la inversión extranjera decayeron desde entonces como resultado de una mayor competencia extranjera, proveniente de ubicaciones más baratas en materia de mano de obra (*Expansión*, 1998; Dussel, 2000).

Otro rubro que se expandió luego de la vigencia del NAFTA es la manufactura de computadoras y semiconductores, un sector que atrajo una buena porción de los ingresos de IED en la década del noventa. Este sector está dominado por empresas asiáticas como NEC, Hitachi, Fujitsu, Sony, Seiko, Epson, Mitsubishi, Toshiba, Sanyo y Matsushita, Samsung, LG Electronics y Hyundai. Las únicas empresas estadounidenses con una importante presencia en este sector son Intel, Microsoft, IBM, Dell y Hewlett Packard (*Expansión*, 1998).

En virtud del NAFTA, los ingresos de IED aumentaron drásticamente, en particular en 1997, momento en el cual los inversores extranjeros se habían recuperado de su nerviosa reacción respecto del alzamiento del EZLN. Con el objeto de atraer más inversiones extranjeras, Zedillo negoció otros ocho acuerdos de libre comercio (ALC), lo cual incluye uno con la Unión Europea, que se ha convertido en la segunda fuente más grande de IED en México.

Además, Zedillo avanzó con sus planes privatizadores al abrir las restantes empresas estatales a los inversores privados, tanto nacionales como extranjeros. Este proceso incluía los bancos que, hoy en día, como sector, son en un 92 % propiedad de cuatro grupos financieros extranjeros. En la década del ochenta, no había bancos extranjeros en México; pero, después del

NAFTA, la cantidad de bancos disminuyó drásticamente en medio de un proceso de adquisiciones y fusiones. En 1982, todos los bancos mexicanos (unos 60) fueron reprivatizados; en 1991, Salinas implementó una política de reprivatización de los restantes ocho bancos principales, de los cuales todos salvo uno (el Banorte) quedaron bajo control extranjero en el contexto de la crisis financiera 1994-1995. En orden decreciente de tamaño, el sistema bancario mexicano actual está constituido por cinco grupos principales, cuatro de los cuales se encuentran bajo control extranjero: BBVA-Bancomer (España), Banamex-Citybank (Estados Unidos), Santander (España), Banorte (México) y Scotia Bank-Inverlat (Canadá). El banco HSBC (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation) es un actor extranjero de menor importancia en este campo sumamente lucrativo.

La privatización y la desnacionalización del sistema bancario se vieron posibilitadas por el rescate de inversores privados más grande de la sórdida historia latinoamericana de salvatajes bancarios. Es una historia que reconoce antecedentes en 1983, cuando el régimen neoliberal de Pinochet colapsó de manera estrepitosa; se trató de un rescate de tales proporciones que resultó equivalente al 3,5 % del PBI chileno de esa época. En el caso de México, el gobierno de Zedillo creó un fondo especial denominado FOBAPROA (Fondo Bancario de Protección al Ahorro), mediante el cual se brindaba un paquete de salvataje ("asistencia") a los 14 bancos privados restantes que padecieron problemas financieros durante la crisis de 1994, y se evitaba, así, que quebraran.[7]

[7] Además de asumir responsabilidad respecto de las obligaciones del sector bancario y de los pagos de intereses para con los grupos financieros internacionales organizados en torno de los cuatro bancos reestructurados, el gobierno regaló ("vendió" a precios de liquidación) a estos últimos los activos de los 14 bancos quebrados. En efecto, ninguno de esos bancos fue disuelto ni había cesado de operar; sencillamente, fueron absorbidos por los 4 grupos financieros que emergieron de la crisis gracias a un virtual otorgamiento de sus activos por parte del gobierno y la asunción de sus deudas. Mientras que Citigroup adquirió uno de los bancos más rentables y grandes de México, el Banamex, por una bicoca (y en virtud de un "acuerdo" secreto con FOBAPROA, dirigido por Medina Mora), el banco español Bilbao Vizcaya absorbió a Multibanco Probarsa, Banca Cremi, Banco Unión, Banco de Oriente, Banca Promix y Bancomer, bajo cuyo nombre aún hoy el grupo opera un banco principal de México. El británico HSBC absorbió al Banco Internacional (Bital), que había adquirido el Banco del Atlántico. El canadiense Scotia Bank tomó el control de Inverlat, mientras que el Banco Santander Central Hispano "compró" el Banco Mexicano (Somex) y el Banco Serfin, cuyo "saneamiento" fue el más costoso del mundo en la larga historia de salvatajes bancarios. Banorte, el único banco que logró quedar bajo el control de capitales mexicanos, absorbió a Bancen, Banpaís y Bancrecer, que acababa de tomar el control de Banoro.

Este fondo, a través del cual el gobierno aseguró el 100 % de los depósitos bancarios, convirtió la deuda privada en pública mediante la privatización de la titularidad de los activos bancarios, pero socializando sus deudas. Este salvataje de los inversores privados del banco fue tan importante que, en 2005, diez años más tarde, la deuda pública acumulada había crecido hasta alcanzar los 60 mil millones de dólares, de los que se derivaban pagos anuales en concepto de interés a esos mismos bancos (pero, en general, a sus nuevos dueños) por montos de entre 2 y 3 mil millones de dólares por año, lo cual constituía un drenaje significativo del erario público (y un enorme escándalo respecto de cuya responsabilidad los nuevos dueños y el funcionario responsable de este "obsequio" han intentado desembarazarse).[8]

Desde el año 2000, el sector financiero recibió 25,3 mil millones de dólares en concepto de IED, casi un 40 % de los ingresos totales por IED en el país (Steinfeld, 2004, p. 3). Como resultado de estos flujos, el sector financiero del país y su sistema bancario han sido "transformados" de acuerdo con la Fundación Carnegie Endowment for International Peace (Steinfeld, 2004), lo cual convierte al sector y al sistema en el segundo más grande de la región (cuyos activos ascendían a 165 mil millones de dólares en 2003) y el que cuenta con la proporción más alta de propiedad extranjera (90 % contra 60 % en Argentina y Chile) en América latina. Voceros de la Fundación Carnegie agregan que "ha sido extremadamente rentable", debido a que el rubro sigue

[8] Las groseras dimensiones del salvataje, en el contexto de las enormes ganancias obtenidas por los nuevos propietarios de los bancos y los pagos continuos en concepto de interés a estos mismos bancos reestructurados y desnacionalizados, han mantenido en vigencia el escándalo, que resurge cada tanto, como sucedió en marzo de 2005. En ese momento (*La Jornada*, 5 de marzo de 2005), López Obrador, exalcalde de la Ciudad de México y reciente candidato por el PRD para la presidencia, mencionó que las dimensiones de los pagos anuales por intereses constituían para el erario público un drenaje de fondos mayor que el presupuesto previsto para la UNAM, una universidad pública con más de 120.000 empleados docentes y no docentes, y 250.000 estudiantes.

siendo "relativamente poco competitivo" y por la "mayor eficiencia microeconómica", por no mencionar la recapitalización (y la Fundación no la menciona), que es la absorción de las deudas del sector. Dada la toma de activos acumulados de los bancos privatizados por parte de los nuevos propietarios extranjeros (y algunos de los antiguos) de estas entidades, y dado el hecho de que el gobierno asumió todas las deudas de éstas (a un astronómico costo social de entre 2 y 3 mil millones de dólares por año), una "mejor gestión" y las "microeficiencias", según Steinfeld, condujeron a "mayores ganancias".

Otra fuente de enormes ganancias para los bancos con control extranjero han sido los flujos excepcionalmente grandes de remesas de inmigrantes (13,3 mil millones de dólares en 2001, más de 100 mil millones en 2004) que, al igual que los fondos privatizados de jubilación (AFORE), se canalizan a través de los bancos privados. Las comisiones que se cobran por éstas y otras operaciones bancarias son, al decir general, un negocio lucrativo y un importante suplemento a las mayores ganancias obtenidas por los bancos sobre préstamos otorgados.[9] Como menciona Steinfeld (2004, p. 25), "la participación extranjera en el sector bancario de México ha beneficiado muchísimo a los bancos extranjeros"; y abunda sobre este punto al decir que "el bajo nivel de competitividad del rubro, y la mayor participación en el mercado y concentración de los bancos extranjeros, permitieron que estas entidades cobraran comisiones altas y mantuvieran amplias diferencias *(spreads)* entre las tasas cobradas sobre los préstamos y las que se abonan por los depósitos". Además, menciona que "la captación por parte de los bancos de algo del creciente mercado de las remesas ha contribuido al crecimiento de los ingresos en su rubro específico, con lo cual se generan altas ganancias".

[9] Según un informe reciente de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, los aranceles que se cobran para la transferencia de fondos desde Estados Unidos hacia México bajaron significativamente entre 1999 y 2003. Este informe de la OCDE revela que, en 1999, una transferencia de 300 dólares costaba un máximo de 60 dólares; es decir, un 20 % del monto total. Hacia 2003, esta cifra disminuyó hasta llegar a un rango de 10 a 18 dólares. Una encuesta realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Pew Hispanic Center reveló que la proporción de mexicanos que hacen uso del servicio bancario para cobrar remesas era del doble de otros países latinoamericanos (43 % en México, 20 % en América Central y 19 % en Ecuador). En 2004, según el BID, las remesas que partían de Estados Unidos con destino a América latina conformaban un conjunto de más de 100 millones de operaciones por año, respecto de lo cual Steinfeld (2004, p. 11) señala que "brinda una oportunidad significativa para que los bancos extranjeros capten un flujo sostenido de ganancias proveniente de un mercado en expansión, al mismo tiempo que siguen bajando los costos para beneficio de los emisores y los receptores de remesas".

A fin de colocar en perspectiva estas remesas de inmigrantes, en México representan la fuente más importante de ingresos. Tanto es así que, desde el año 2001, superan los flujos de IED, generan ganancias mayores que las producidas por el turismo, y son equivalentes a dos tercios de las exportaciones de petróleo y al 180 % de las exportaciones agrícolas.

En concordancia con sus predecesores, Zedillo impulsó con avidez la política de privatización. En ese momento, el conjunto de factores conformado por un estancamiento mundial, una caída en los precios del petróleo y las crecientes presiones fiscales empujó al gobierno a la privatización de las últimas empresas públicas del sector energético, como medio para obtener capital; es decir, para atraer IED. El propósito manifiesto era aumentar la eficiencia económica, alentar el crecimiento económico y fomentar la inversión extranjera. Sin embargo, el proceso se vio obstaculizado (y casi detenido) por la oposición de algunos círculos políticos y partes de la sociedad civil, que consideraban estas empresas como vacas sagradas. Y, en verdad, la propiedad pública de estos sectores estratégicos aún hoy está protegida por la Constitución. Tres empresas públicas han estado en boca de todos en esta lucha: la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Luz y Fuerza del Centro (LFC) y Petróleos Mexicanos (PEMEX), todas empresas cuyo carácter "público" está protegido por la Constitución.

El ofrecimiento realizado por Zedillo de privatizar CFE y LFC fue rechazado de inmediato por los sindicatos, el Sindicato Único de Trabajadores Electricistas de la Republica Mexicana (SUTERM) y el Sindicato Único de Electricistas (SME). Además, la inestabilidad política y una profunda crisis en el sector social debida a los niveles de pobreza desalentaron los procesos de privatización. Pero, aun así, en febrero de 1999, Zedillo envió

una propuesta al Congreso en la que exponía las consecuencias de privatizar el rubro energético. Sus principales objetivos eran los siguientes:

- asegurar la provisión de electricidad para satisfacer las crecientes demandas del pueblo mexicano;
- brindar un servicio confiable y de alta calidad a precios competitivos, a fin de alentar el mayor crecimiento de la economía de la nación;
- atraer más inversiones de todos los sectores a fin de fortalecer el desarrollo del rubro "electricidad";
- expandir la cobertura del servicio eléctrico y subsidiar a los sectores de la población que tienen las mayores necesidades;
- crear nuevos y mejores puestos de trabajo para el personal, tanto en el rubro eléctrico como en el país;
- dedicar recursos a programas de alta prioridad como educación, salud y combate de la pobreza, y
- fortalecer la función regulatoria del gobierno en el sector eléctrico (Baker y Blume, 1999, pp. 28-29).

Según Zedillo, la privatización del sector energético traería aparejados diversos beneficios, línea mantenida y enunciada hasta la náusea (si bien periódicamente) por su sucesor, Vicente Fox, y también por el coro de voces del Banco Mundial, el FMI e instituciones afines. Sin embargo, la dinámica social y la política de oposición en vigencia hasta entonces han frustrado todo esfuerzo por concretar la privatización de esas empresas. Por un lado, el discurso neoliberal sobre la creciente eficiencia y las mayores ganancias fue rechazado ampliamente en la sociedad civil. En consecuencia, se modificó el discurso utilizado para justificar la privatización. Luis Tellez, exministro de Energía, argumentó que la razón para privatizar CFE y LFC era la de aumentar los beneficios para el sector social. Además, sostuvo que esta privatización ayudaría a promover la lucha contra la pobreza y la desigualdad. En sus propias palabras:

> México no puede darse el lujo de perder oportunidades de lograr los niveles de eficiencia y los bajos costos alcanzados por los sectores eléctricos de otros países, donde las barreras a la competencia fueron eliminadas. México tampoco puede darse el lujo de desperdiciar la oportunidad de dedicar recursos para remediar la pobreza, la desigualdad y la falta de capital. El sector energético debe estar a la vanguardia en su apoyo a la competitividad internacional de las industrias de la nación y el bienestar de todos los mexicanos (Baker and Blume, 1999, p. 29).

Pese al cambio en el discurso oficial, que adoptó un enfoque más social, el discurso neoliberal (la urgente necesidad de emprender una "reforma estructural" en estos sectores) y el plan para extender la política de privatización siguieron en proceso de implementación, con oposición y resistencia generalizados. Aun así, Fox no desistió en lo absoluto de sus planes neoliberales, si bien encontró muchas dificultades y una creciente resistencia de diversos sectores, tanto políticos como sociales. El 27 de febrero de 2004 anunció una nueva iniciativa en el área de reformas en el sector energético que "preservaría la soberanía (del país)" y, además, promovería el "modelo económico" utilizado por el gobierno para orientar la política nacional; también expresó que su gobierno mantendría dicho modelo hasta el fin (de su período presidencial).

Vicente Fox Quesada (2000-2006):[10] la debacle neoliberal

Aprovechando la crisis neoliberal, Vicente Fox Quesada, exgerente de Coca-Cola de México y candidato presidencial del Partido Acción Nacional (PAN), asumió la presidencia luego de casi 72 años de presidentes surgidos del PRI. En el contexto mexicano, el PAN representa un giro a la derecha en relación con

[10] Su educación incluye algunas materias cursadas en la Universidad Iberoamericana y la asistencia a seminarios brindados por profesores de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard. Luego de finalizar su educación, comenzó a trabajar para The Coca-Cola Company como supervisor de ruta y conduciendo un camión repartidor. Escaló peldaños en la empresa hasta convertirse en supervisor de la operatoria de Coca-Cola en México y, luego, en toda América latina.

las políticas centristas del PRI, que cuenta tanto con un ala nacionalista "a la izquierda del centro" (Bartlett, etc.), como con una facción derechista orientada hacia el conservadurismo político y el liberalismo económico, una fórmula impuesta en la política de tantos países del "nuevo orden mundial".

En el contexto de esta contrarrevolución conservadora, bajo la influencia ideológica o, directamente, bajo el control de una organización religiosa secreta de extrema derecha que opera entre bambalinas, "Los Yunques", el PAN promovió una combinación de conservadurismo fiscal y economía de libre mercado, lo cual incluía la liberalización financiera, la privatización y otras "reformas estructurales". A este respecto, pese al discurso electoralista de signo opuesto, Fox y el régimen del PAN no modificaron en manera alguna los planes neoliberales de los anteriores presidentes surgidos del PRI. Por el contrario, la mayor parte de los observadores opinan que lo que define el régimen de Fox es un continuismo fundamental respecto de las políticas de los regímenes precedentes, muy en particular el de Zedillo. Por ejemplo, Fox ha firmado y negociado un Acuerdo de Libre Comercio con Japón (que entró en vigencia en 2005), que se parece al NAFTA y, al igual que el NAFTA, se espera que potencie los ingresos de IED.

Pese a los esfuerzos del gobierno por respaldar a los inversores extranjeros, los ingresos de IED declinaron, en general, en el curso del sexenio de Fox, y la economía no logró recuperarse. Pocos meses después de que Fox asumiera la presidencia, la economía ingresó en un período de recesión al crecer a una tasa promedio de sólo 0,64 % por año entre 2001 y 2003. El volumen de IE en 2003 con relación a 2002 cayó 3,1 mil millones de dólares, lo cual arroja un valor más bajo que cualquiera de los años anteriores, desde 1998. Pero el gobierno no sólo mantuvo sino que consolidó las reformas estructurales de sus predecesores. En realidad, incluso intentó extender la liberalización económica al sector energético, pero sin éxito, debido a la oposición generalizada del Congreso y de una parte de los sindicatos en la sociedad civil.

La incapacidad de la economía de repuntar desde un nivel casi crítico de bajo crecimiento ha sido atribuida por la oposición política a su adhesión estricta a la ortodoxia. Otros han sostenido que estas políticas "pro-crecimiento", "amigables con el mercado" (y con los inversores extranjeros), no lograron los resultados previstos debido a las desfavorables condiciones de la economía mundial; es decir, el estancamiento de la economía estadounidense (y, por lo tanto, una reducida demanda de exportaciones mexicanas), una mayor competencia por parte de China y el vuelco de los inversores extranjeros hacia pasturas más verdes. En cualquier caso, no obstante un posterior repunte en las IED (hasta mediados de 2004), las inversiones extranjeras de la economía mexicana a lo largo del sexenio de la presidencia de Fox han declinado de manera general desde un punto excepcionalmente alto en 2001 y, en algunos sectores como el agrícola, la declinación ha sido drástica.

Pese a las condiciones reconocidamente desfavorables, el régimen de Fox ha sido el continuador de las políticas neoliberales de privatización y liberalización financiera y comercial implementadas por sus predecesores. Sin embargo, dado que éstos habían implementado una parte tan sustancial de los planes neoliberales, Fox no pudo hacer mucho más que mantenerse en la misma postura, salvo por el avance en ciertas cuestiones como la reforma de las condiciones laborales (que ya formaba parte de los planes pero sin consideración por parte del Congreso), y la extensión de los planes privatizadores hasta los últimos baluartes de la empresa estatal: la producción petrolera y la generación de electricidad en el sector energético, la educación superior (universidades) en lo que se refiere al sector social y, según González Amador (*Public Citizen*, 3 de julio de 2005), el agua.[11]

Un tema candente en estas políticas es la protección constitucional de la empresa pública; protección —y oposición política— que al gobierno le ha resultado más difícil superar aquí que

[11] En apariencia, el gobierno, sin tener en cuenta las crecientes presiones de la sociedad civil y de los movimientos sociales contra la empresa privada en la provisión de agua, ni el récord acumulado de altos costos sociales de privatizar el agua (precios más elevados, reducido acceso, una mayor incidencia de las enfermedades, etc., en Argentina, Chile y Uruguay, y una masiva resistencia en Bolivia y Ecuador, entre otros), otorgó concesiones para operar en esta área a transnacionales como Suez, RWE, Aguas de Barcelona y Vivendi.

en el sector agrícola. No obstante ello, pese a la oposición, el gobierno logró implementar lo que en el sector petrolero implica una privatización y desnacionalización de facto: privatizar una serie de funciones críticas, hasta ese momento bajo el control exclusivo de la empresa estatal (Saxe-Fernández, 2004), y entregar el botín a los inversores extranjeros.

Lo irónico del caso es que Fox llegó al poder precisamente debido a un discurso electoral donde afirmaba que la privatización de PEMEX no debía suceder. En su calidad de mayor empresa del país, con más de 130.000 empleados y ventas por montos de hasta 40 mil millones de dólares (PEMEX, 2004), esta empresa desempeña un papel de crítica importancia en la economía, en particular respecto del presupuesto nacional y de la balanza de pagos. Respecto de la balanza de pagos, las exportaciones petroleras siguen siendo la fuente más importante de ganancias para el gobierno, en particular en el contexto del reciente y drástico aumento del precio del petróleo.

No obstante la posición central del petróleo para el desarrollo nacional de México y la importante contribución de la empresa estatal PEMEX a este desarrollo, ésta sigue siendo objeto de continuos y persistentes esfuerzos oficiales por posibilitar la fundamental "reforma estructural" (es decir, la privatización) y, según las palabras de su presidente, Muñoz Leos, "el gobierno está comprometido en un ambicioso programa para mejorar [su] operatoria y eficiencia" (Webb, 2001, p. 27). Huelga decir que, detrás del discurso neoliberal sobre "eficiencia y competitividad", se encuentra un plan de reestructuración de PEMEX, que consiste en despedir a buena parte de su personal (unos 30.000 trabajadores), en nombre de la "eficiencia" y de las "reformas estructurales" requeridas por el Banco Mundial y el FMI, en el interés de los inversores extranjeros.

Para proseguir con los planes neoliberales, Fox creó una comisión directiva conformada por los hombres de negocios "más exitosos" del país; entre otros, Carlos Slim Helu, la persona más rica de América latina (número 3 en la lista mundial de *Forbes*, 2006); Lorenzo Zambrano, propietario de la tercera cementera más grande (CEMEX); Rogelio Rebolledo, ejecutivo máximo de Frito Lay Latin America; y Francisco Gil Díaz, ministro de Economía. El discurso oficial afirmó que esta comisión sólo promovería la "modernización de la industria". Huelga decir que esta "comisión directiva" impulsó la privatización y otros procedimientos propios de los planes neoliberales, no obstante el punto de vista personal de Slim de que el neoliberalismo es "económicamente disfuncional" (y, para decirlo con más precisión, políticamente desestabilizante).

La mayor parte de los analistas coinciden en que la presidencia de Fox será recordada por seguir casi al pie de la letra los pasos de los gobiernos anteriores (sobre todo, el de Zedillo) respecto de los planes neoliberales. A decir verdad, la mayor parte de las importantes "reformas estructurales" sancionadas por el Congreso bajo el régimen de Fox fueron propuestas inicialmente por el PRI en sexenios previos (y, en su momento, rechazadas por Fox y el PAN). Su política económica fue una continuación de la de Zedillo, lo cual se hizo particularmente evidente en las persistentes propuestas privatizadoras del gobierno de CFE y LFC ("Repudian sindicatos independientes reformas laboral y energética de Fox", *La Jornada*, 2 de mayo de 2005).

Desde el comienzo, Fox procuró con diligencia imponer la privatización del petróleo (PEMEX) y la energía eléctrica pero sin éxito, no obstante la intermitente pero persistente campaña lanzada desde la presidencia y también desde las IFI (el Banco Mundial y el FMI, entre otras). La franja opositora a estos planes, que incluye un sector del PRI (Fox se las ingenió para construir una alianza legislativa entre el PAN y el PRI sobre esta cuestión), no cejó en ningún momento. El Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y otros sindicatos independientes (el FTM estaba de parte del gobierno) montaron una exitosa campaña en apoyo de la Constitución y en resistencia a los planes de Fox respecto de la reforma laboral y la privatización en la producción de energía eléctrica y petróleo.

Si bien los planes del gobierno se vieron frustrados en esta área estratégica, el régimen se las arregló para dar un nuevo giro a su agenda neoliberal (y, hasta cierto punto, para imponerla) respecto de la política social. Para ello, Fox siguió el mismo camino que sus predecesores, pero implementó varios cambios estratégicos. Los cambios más significativos fueron: 1) la modifi-

cación del plan PROGRESA (luego llamado "Oportunidades") mediante su ampliación a las comunidades semiurbanas; 2) la promulgación de la Ley de Desarrollo Social, que prohíbe y penaliza los recortes al gasto social, y 3) un ataque directo al nivel de financiación pública de las universidades y el aliento de su privatización.

En relación con esta cuestión de la educación pública, el régimen lanzó un ataque frontal contra lo que muchísimas voces consideran la institución más importante de educación superior en América latina, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), una universidad pública con una matrícula de más de 200.000 estudiantes y más de 140.000 empleados entre personal docente y no docente, emplazada en la ciudad universitaria de la capital del distrito. Sin embargo, al igual que en otros intentos de ampliar y profundizar las medidas neoliberales en esta área, el gobierno encontró una oposición enérgica.

En el momento de escribir este capítulo (septiembre de 2005), todo parecía indicar que el régimen de Fox llegaría a su fin sin haber sido capaz de imponer de manera significativa sus planes, frustrados por una oposición generalizada. Queda por ver cuál fue el resultado de las fuerzas en juego en esta competencia política.

Conclusión

En efecto, la presidencia de Vicente Fox marcó el fin de un ciclo de políticas neoliberales que puso de manifiesto las imperfecciones fundamentales y las contradicciones internas de un enfoque libremercadista respecto del desarrollo económico motorizado por la dependencia de la IE.

El régimen de Fox no logró materializar un proceso sustentable de crecimiento económico y sus desarrollos afines; y este fracaso demuestra que, aun en presencia de ganancias inesperadas medidas en miles de millones de pesos (por los precios récord del petróleo) y las bajas tasas de interés a nivel récord, el modelo neoliberal es disfuncional desde el punto de vista económico y ha agotado sus límites en este mismo sentido.

La imposibilidad por parte del régimen de Fox de privatizar la generación de energía eléctrica y la producción de petróleo, ambas prioritarias para el régimen, demuestra que la tendencia neoliberal también ha tocado sus propios límites políticos.

6

La inversión extranjera y el Estado: con licencia para ganar (dinero rápidamente)

La Inversión Extranjera (IE) por parte de las Empresas Multinacionales (EM) es altamente perjudicial para la mayor parte de los países del Tercer Mundo debido a los incentivos extramercado que exige. Gran parte de lo que se consideran "condiciones favorables de mercado" es, en su mayoría, un conjunto de decisiones políticas que maximizan los beneficios para las EM a expensas de la economía local, sus contribuyentes, sus consumidores y sus trabajadores.

El significado es claro: las inversiones no son sólo operaciones de mercado mediante las cuales las EM justifican sus ganancias en función del riesgo que corren, las innovaciones que introducen y el capital que invierten. Existen muchísimas pruebas que demuestran que la mayor parte de las IE están subsidiadas y libres de riesgos, y encuentran respaldo en la garantía de obtener ganancias monopólicas basadas en la apropiación de las empresas nacionales (estatales) existentes y en el control de los mercados estratégicos.

La privatización de las empresas públicas lucrativas

Gran parte de las IE agregan poco a nuevos sistemas productivos o distributivos debido a que están dirigidas a la compra de empresas públicas privatizadas ya existentes, en forma directa o a través de la toma de control de ellas por parte de capitalistas nacionales privados. La transferencia de la titularidad, que pasa del Estado al capital privado/extranjero, hace aumentar los egresos de ganancias que, con anterioridad, se devengaban al tesoro nacional o eran reinvertidas en la economía local.

La privatización es parte de las políticas de ajuste estructural impuestas por el FMI y el Banco Mundial como condiciones para la refinanciación de los pagos de la deuda. Las ventas de los activos nacionales carecen, con enorme frecuencia, de la debida transparencia, y se realizan a un valor mucho menor que el de mercado, y a muchísimo menos de su valor para la población autóctona.

En otras palabras, la privatización ha servido para crear una clase de capitalistas u "oligarcas" que no realizan ninguna de las "tareas" relacionadas con las empresas capitalistas: no invierten en capacitar a la mano de obra, ni en infraestructura, y tampoco innovan ni fortalecen nuevos mercados.

La privatización en el contexto de los países antes comunistas y nacionalistas se parece mucho más a un *saqueo* que a una *inversión*. El proceso de privatización sigue uno de dos caminos: la compra directa por parte de capitales extranjeros o el robo de los bienes públicos por parte de exgerentes del Estado y/o sus mafiosos-oligarcas; es decir, la emergente "burguesía nacional". Durante una segunda fase, muchos de los oligarcas nacionales venden parte de sus acciones, o todas, a capitalistas o EM extranjeras.

Estos "incentivos" políticos para el capital extranjero y los grupos oligárquicos se justifican por el dogma ideológico del "libre mercado" enarbolado por la elite gobernante, o por referencia a la impresionante cantidad de estudios encargados y preparados por organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la OCDE.

El tristemente célebre autor (Anatoli Chubais) de la desastrosa privatización en Rusia, que condujo a la desarticulación generalizada de la economía y al empobrecimiento del pueblo ruso, justificó esta política de *shock* citando la necesidad de hacer que el capitalismo sea irreversible; es decir, de socavar cualquier esfuerzo por defender una economía social mixta.

En otras palabras: la política de privatización fue una cuestión de ideología y, en verdad, carente de todo fundamento fáctico. La corrupción, las vastas concentraciones de riqueza y una drástica caída en los estándares de vida, además de una declinación sin precedentes en la expectativa de vida, fueron los costos aceptados de establecer el capitalismo a cualquier precio.

La desnacionalización de los monopolios naturales

Una de las justificaciones clave de la IE es que ésta alienta la "competencia" con los monopolios locales, aumenta la productividad, hace bajar los costos y los precios, e incrementa el empleo (Odle, 1993; CEPAL, 2004; UNCTAD, 2004a). Sin embargo, la mayor parte de los datos disponibles nos permiten sostener lo contrario.

Uno de los objetivos favoritos de los inversores extranjeros y uno de los incentivos más codiciados ofrecidos por los regímenes neoliberales es la privatización de las empresas de servicios públicos (energía eléctrica, gas, otros tipos de energía, autopistas y comunicaciones), que podrían considerarse como "monopolios naturales". Son ejemplos clásicos de dichas privatizaciones, presentadas como incentivo a la IE, el ofrecimiento público de Aguas Argentinas, y de Petrobrás y Telebrás en Brasil, así como la privatización, bajo el gobierno de Margaret Thatcher, de los servicios de agua y electricidad.

Antes de ese momento, la privatización había estado restringida (o se les había dado prioridad) a los rubros estratégicos, que habían sido colocados bajo la esfera del sector público a través de las nacionalizaciones de las décadas del cincuenta y del sesenta. El objetivo y el efecto real de estas privatizaciones no fueron aumentar la "eficiencia" sino transferir monopolios públicos a monopolios privados de propiedad extranjera, lo cual condujo a un incremento en los precios de los servicios, una disminución en la prestación de servicios en las regiones menos rentables o a consumidores de bajos ingresos, el fin de los subsidios a las industrias emergentes, y el empobrecimiento de los pobres urbanos y rurales.

Estos efectos han sido bien documentados en años recientes, lo cual llevó a una creciente resistencia a una mayor privatización en el sector de los servicios públicos.

Uno de los "incentivos" más poderosos que exigen los inver-

sores extranjeros y que ofrecen los regímenes influenciables es la privatización de las fuentes de energía. Una vez considerados como activos nacionales estratégicos de propiedad del Estado, los campos más lucrativos de petróleo y gas (así como las empresas económicas afines, un rubro completo), en muchos países, fueron entregados, en efecto, al sector privado —y, en muchos casos, a inversores extranjeros— por sumisos presidentes.

Por fortuna, en algunos países, como México, disposiciones constitucionales han protegido las empresas públicas de sectores o rubros estratégicos del embate privatizador y, por ende, de la desnacionalización, no sin antes soportar el ataque de extenuantes esfuerzos por imponer el proceso de "reforma estructural" (privatización), como lo ejemplificó Vicente Fox (véase el Capítulo 5).

El rubro eléctrico ha sido otro objetivo favorito de las multinacionales en su ímpetu por acumular activos lucrativos, ya establecidos y bien capitalizados, y que fueron puestos en el lote de subasta por parte de los gobiernos del Tercer Mundo, en su afán por atraer IE.

En la década del noventa, algunas de las multinacionales más grandes del mundo (clasificadas según sus activos en el extranjero) aprovecharon la oportunidad de expandirse e invertir en las empresas de reciente privatización en el sector eléctrico del rubro energético. Hacia 2002, nueve de las cien multinacionales no financieras más grandes del mundo (clasificadas según sus activos en el extranjero) estaban en el rubro eléctrico (generación, transmisión y distribución); un crecimiento notable si tenemos en cuenta que, en 1990, apenas había unas poquísimas EM en dicho rubro.

El resultado obvio de dicha "reforma estructural" (la IE en forma de privatización) ha sido una enorme transferencia de riqueza desde la economía nacional, como punto de partida, hasta las multinacionales (como destino), porque se toma como premisa básica que las nuevas inversiones y el *"know-how"* extranjero brindarán beneficios compensatorios.

En México, la industria del petróleo (propiedad del Estado y bajo control de éste) y los servicios públicos del sector energético (como la generación de electricidad) experimentan fuertes

presiones tanto del Banco Mundial como del muy sumiso régimen de Vicente Fox, quien no ceja en su postura de representar prolijamente los intereses y la posición de los inversores extranjeros en estas cuestiones, con el objeto de entregar tanto la producción de petróleo como la generación de energía eléctrica al "sector privado", en el nombre de una muy necesaria "reforma estructural".

Para fortuna de los trabajadores y del país, la Constitución de México protege la titularidad del Estado y del pueblo en esos rubros. No sucede así, sin embargo, en los países que conforman la ex-Unión Soviética. Los nuevos líderes poscomunistas de esas naciones se han mostrado sumamente receptivos a las exigencias de los inversores extranjeros, a cambio de asociarse en la acción: una participación en la titularidad de los recursos naturales del país y en las empresas a las que se les permite explotarlos.

Existen numerosos problemas relacionados con esta política de sumisión. Uno de esos problemas (al menos, en el sector energético) consiste en que las multinacionales del sector (y de otros, para el caso) son bien conocidas por no cumplir sus obligaciones de inversión y por cobrar a los consumidores locales precios internacionales, con lo cual excluyen a los productores locales de los mercados internacionales y empobrecen a los usuarios locales de energía de bajos ingresos.

Pero, si bien la privatización de la energía y de los servicios atrae a los inversores extranjeros (a decir verdad, es uno de los incentivos preferidos para la IE), cuenta con inconvenientes estratégicos diversos: los precios más altos convierten en menos eficientes a las empresas locales competidoras; priva a los Estados hambrientos de capitales de su fuente de ingresos públicos; y aumenta las desigualdades existentes entre los ricos extranjeros y sus asociados locales, y el resto de la población.

En la globalizada economía de nuestros días, el sector energético no es, en modo alguno, el único objetivo para las IE y la toma de control de las empresas. Otros blancos preferidos son: las telecomunicaciones (sobre todo, los teléfonos celulares), los sistemas de transporte, las materias primas de gran demanda (hierro y cobalto, por ejemplo), y productos agrícolas como la soja y los subproductos de la forestación.

Las telecomunicaciones han sido un objetivo particularmente favorito de los inversores extranjeros en la década del noventa. Según señala la UNCTAD (2004c, p. 117), la privatización fue la forma dominante de inversión en este sector, ya que representó cerca de los dos tercios de los 274 mil millones invertidos en telecomunicaciones entre 1987 y 2002. En lugar de llevar a una mayor competencia, los contratos sobre telecomunicaciones que implicaban IE han desembocado, con frecuencia, en la extremaunción de las empresas locales de alta tecnología y en el surgimiento de virtuales monopolios, cuyo resultado no es otro que la obtención de ganancias monopólicas.[1]

Los inversores extranjeros también le han echado el ojo al sector del transporte: ferrocarriles, líneas aéreas, puertos y autopistas. Una vez más, cada vez que estos inversores fueron invitados a la fiesta y a participar en el juego de los recursos estratégicos del país y sus empresas económicas, el resultado inevitable fue la formación de mercados monopólicos y el traslado de los mayores costos al consumidor.

En el proceso que desemboca en la privatización de los activos públicos, los inversores extranjeros exigen, por lo general, que el Estado asuma los costos de la "transición" (vale decir, el de despedir a trabajadores, el de abonar jubilaciones o indemnizaciones) y que brinde diversos incentivos, incluida la abolición de los controles reglamentarios en materia de fijación de precios; además, que el gobierno asuma las deudas contraídas por la empresa puesta en subasta pública, que otorgue un diferimiento en los impuestos y un "acuerdo ventajoso" respecto de los pagos de regalías.

A fin de crear un clima político que propicie la privatización, por lo general el Estado desinvierte en las empresas públicas, las descapitaliza y las hace incurrir en déficit a través de políticas de altas tasas tributarias, todo lo cual desemboca en el empeoramiento de los servicios públicos con el objeto de provocar el descontento popular hacia el sector público. Una vez provocadas las deudas y los déficits por parte del Estado, los sistemas de transporte público se venden a precios bajos a inversores extranjeros, a quienes se estimula con promesas de aumentos de tarifas, concesiones impositivas, una menor cantidad de personal y recortes en las rutas menos rentables. Pero, lo que es más importante, no se implementa ningún sistema regulatorio independiente para controlar los inevitables abusos de las IE.

[1] Los ejemplos de estudios de casos sobre esta cuestión son innumerables. Uno de ellos, en particular ilustrativo, es el que nos brindan las privatizaciones en Brasil (Petras y Veltmeyer, 2003a). Véanse también los estudios de casos expuestos en Petras y Veltmeyer (2004).

El resultado es la desarticulación del sistema de transportes, dado que sólo se mantienen operativas las principales rutas hacia los grandes centros metropolitanos, mientras que las regiones más alejadas sufren severas reducciones en materia de transporte y, de esa forma, se socavan las economías locales. La privatización y la desnacionalización de las aerolíneas han llevado al vaciamiento de las empresas (por la disposición de sus activos), la disminución de sus servicios y, en última instancia, la quiebra. La compra de Aerolíneas Argentinas por parte de Iberia, el vaciamiento de aquélla y su desbarrancamiento hacia la quiebra ilustran esta constante.

Los inversores extranjeros jamás han mostrado interés alguno por mantener ni actualizar las líneas de ferrocarril ni las instalaciones portuarias, que no generan las tasas de ganancias que les exigen sus influyentes accionistas. Cuando se cuenta con la presencia de organismos reguladores, éstos carecen de autoridad para hacer cumplir las obligaciones contractuales a cargo de los inversores extranjeros o bien son objeto de cooptación, o bien se los somete a presiones políticas para soslayar la omisión, para nada infrecuente, de los inversores extranjeros en cumplir con los acuerdos de inversiones.

Cuando las IE en materia de infraestructura (por ejemplo, la construcción de autopistas y rutas con régimen de peaje en México) no responden con las ganancias necesarias, o cuando los elevados montos de peaje obligan a los usuarios a utilizar caminos alternativos, con frecuencia los inversores exigen una indemnización o bien la re-compra por parte del Estado, a precios inflados.

La privatización más publicitada y desastrosa realizada gracias a la inversión extranjera fue la de la distribución de agua en

Bolivia (Cochabamba y El Alto) y en Perú, donde las masivas asonadas populares rechazaron las altas tarifas y la omisión de conectar a la mayoría de los trabajadores pobres con las líneas de agua (Galiani, Gertler y Schargrodsky, 2002; Grusky, 2003; IPS, 2003; Torero y Pascó-Font, 2000).

Por diversas razones (incluidas las dificultades de equilibrar los "requisitos comerciales" con las necesidades sociales del pueblo en general), las EM no se mostraron tan ávidas de invertir en los servicios de agua. La inversión privada —y, junto con ella, las Inversiones Extranjeras Directas (IED)— de los países en vías de desarrollo en servicios de agua (en general, en América latina) parece haber registrado su punto más alto en 1997 (UNCTAD, 2004, p. 122) y, luego, parece haber declinado, tal vez debido a la resistencia de la población local (y las comunidades autóctonas en el caso de Bolivia, Perú y Ecuador).

Sin embargo, tanto en Argentina como en Chile, el 100 % de los servicios de agua y de cloacas se encuentra bajo titularidad y control extranjeros, con un impacto negativo bastante significativo en la población local, que ha sido testigo de la suba de las tarifas del agua en un 88 % desde 1993 (Enciso, 2005).

Si bien los inversores extranjeros se han involucrado a fondo en la mayor parte de las desastrosas actividades privatizadores del Tercer Mundo y de los países del exbloque comunista, muchas son las experiencias similares que han tenido lugar en los países imperialistas mismos.

La privatización de la generación de la energía eléctrica en California tuvo como consecuencia apagones de consideración y subidas exorbitantes de precios debido a un mal manejo empresario. La privatización de los servicios de ferrocarriles para pasajeros del Reino Unido dio como resultado riesgos en materia de seguridad, tarifas carísimas y demoras sin precedentes, debido a un equipamiento ya obsoleto. La privatización del agua en Inglaterra llevó a problemas de salud, lo cual obligó a la realización de investigaciones públicas y a un movimiento renacionalizador.

En pocas palabras: mediante el ofrecimiento de destacados sectores económicos rentables como incentivos a los inversores extranjeros, los regímenes del Tercer Mundo han promovido la formación de monopolios privados, han anulado la competencia y han favorecido la infraestructura de alto costo que no logra integrar a las distintas regiones, porque los cálculos empresarios resultan un tanto tacaños en materia de costos y beneficios. Los incentivos a las EM han perjudicado la diversificación industrial de largo plazo y de gran escala a través del ofrecimiento de materias primas, energía y recursos naturales como incentivos para atraer la IE.

El empleo de la privatización como incentivo para atraer la IE ha producido un impacto extremadamente dañino en las estructuras profundas de la economía, y polariza a la sociedad porque privilegia los enclaves elitistas, la oligarquía local y a figuras públicas influyentes.

La construcción de un régimen de inversiones extranjeras

El plan neoliberal de reformas estructurales (lo cual incluye la privatización de la empresa pública, la desregulación del mercado, la liberalización financiera y comercial, la descentralización y la forma "democrática" de "gobernancia") está diseñado para instaurar un marco institucional para el libre movimiento y la libre operatoria de inversores extranjeros y su capital. Las condiciones que favorecieron esta "libertad económica" se crearon en las décadas del ochenta y del noventa, en el contexto de varias rondas de "reformas estructurales" en virtud del "Consenso de Washington".

Sin embargo, resultó ser que, para los inversores extranjeros, no fue suficiente que los gobiernos de los países en vías de desarrollo abrieran sus economías a la IE y a sus operaciones afines. Los inversores exigieron una mayor seguridad jurídica para sus inversiones que la ofrecida por el proceso de reforma neoliberal. A fin de responder a esta necesidad y exigencia, Estados Unidos y la Unión Europea dieron inicio a una estrategia de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), a fin de dotar a los inversores extranjeros del grado requerido de seguridad jurídica.

Los TBI, cimiento de un régimen emergente de inversiones

regionales y hemisféricas, tienen como objetivo principal proteger los derechos de los inversores: "obtener grados adicionales y más elevados de protección jurídica y garantías para las inversiones de sus empresas que los ofrecidos en virtud de las leyes nacionales" (UNCTAD, 2000, p. 1).

En efecto, los TBI se firman por su "efecto demostrativo", para manifestar a los potenciales inversores que el país en vías de desarrollo en cuestión está dispuesto y jurídicamente obligado a proteger las IE. Además, Estados Unidos ha empleado el programa de TBI para difundir una concepción particularmente norteamericana de los derechos de las inversiones.

Pese a estos hechos, y no obstante la reticencia de ciertos países en vías de desarrollo, como Cuba, Venezuela y Bolivia, a adherirse a los regímenes reglamentarios de inversión hemisférica y regional promovidos por Estados Unidos y la Unión Europea, la UNCTAD ha informado sobre un impresionante aumento en la utilización de los TBI durante la década del noventa, junto con una marcada liberalización de los regímenes internos de IE, con lo cual se señala "una liberalización mundial del entorno en el cual opera el capital extranjero".

Hacia el año 2003, la UNCTAD estima que se celebraron al menos 2.265 TBI que contemplan cuestiones relacionadas con la inversión y otros servicios comerciales entre 175 países, lo cual refleja tanto el mayor interés en firmar TBI entre países en vías de desarrollo como el rápido incremento en los TBI registrados en la última parte de la década del noventa (UNCTAD, 2004c, p. 221). Sólo en 1999, se celebraron 20 TBI en América latina y en el Caribe (UNCTAD, 2000a, p. 8). América latina llegó relativamente tarde a la tendencia de los TBI, que comenzó a fines de la década del ochenta; pero el total de ellos trepó a 300 hacia 1999, y la cifra se modifica a 366 si incluimos los países caribeños.

Los TBI no son el único mecanismo institucional involucrado en la construcción de regímenes de IE en los países en vías de desarrollo. Los demás mecanismos son una serie de acuerdos que toman la forma de TRIM (acuerdos sobre medidas de inversión), TRIP (acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual) y AGC (Acuerdos Generales sobre Comercio), así como mecanismos de disputa entre los inversores y el Estado (INVEST-SD, 24/11/03). Las negociaciones tendientes a instaurar los acuerdos nombrados y los demás institutos del régimen de IE fueron propuestos en diversos foros, además de diálogos en la Organización Mundial del Comercio y otras organizaciones internacionales semejantes, que se encuentran al servicio del Estado imperial.

Sin embargo, las negociaciones sobre estos frentes en diversos foros no han resultado por completo exitosas ni satisfactorias, en particular si se las mira desde la perspectiva del gobierno de Estados Unidos, actor dominante en este juego mundial.

En las conversaciones sobre intercambio comercial de la OMC, celebradas en Cancún en septiembre de 2003, surgió un conjunto particularmente espinoso de cuestiones negativas para la instauración de un régimen de IE. Estas conversaciones fracasaron frente a la intransigencia de un grupo de aproximadamente veinte países en vías de desarrollo, encabezados por India y Brasil (luego llamados el "G-20"), respecto de una serie de cuestiones comerciales y vinculadas a la agricultura, y porque se rehusaban a negociar ciertas normas de inversión exigidas por Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá en la forma de acuerdos TRIP, TRIM y AGC.

El G-20, como es natural, insistía en lograr condiciones igualitarias en el escenario del comercio mundial, a cambio de otorgar una garantía a los derechos de los inversores. Además, estos países consideraron que la disciplina propuesta respecto de las inversiones, que se encontraba inserta en los TRIM y en los AGC, era innecesariamente restrictiva de la capacidad de cada uno de ellos para poner en práctica políticas de desarrollo e industriales. Y, por supuesto, los gobiernos de Estados Unidos y de Canadá, así como sus pares europeos, no pudieron o no quisieron acceder a esta exigencia de mayor "flexibilidad para el desarrollo" y el libre comercio, tendiente a abrir las economías imperiales a las exportaciones de los países en vías de desarrollo.

En consecuencia, todo indica que tanto la Unión Europea como Estados Unidos estaban más preparados para abandonar las negociaciones que para acceder a las exigencias del "Grupo de

los 20", a cuya intransigencia se achacó el fracaso del diálogo sobre cuestiones comerciales.

Ante los fracasos de Cancún y Miami, y debido a la continua oposición del "Grupo de los 20", además de las serias negociaciones tendientes a dar los toques finales al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), según su conformación original concebida en 2005, y los inconvenientes de la Ronda Doha "para el desarrollo", fueron varios los intentos regionales y multilaterales de formar un régimen hemisférico para reglamentar las IED que no llegaron a buen puerto.

Respecto del gobierno de Estados Unidos, éste se ha inclinado hacia una estrategia mundial llamada "liberalización competitiva", cuya idea es la de incrementar la presión sobre los países resistentes a adherir al enfoque norteamericano sobre comercio e inversión mediante la firma de acuerdos bilaterales con países vecinos. Este enfoque hace aumentar el riesgo para ciertos países en vías de desarrollo, como Venezuela, que se rehúsan a negociar con Estados Unidos a nivel multilateral, dado que ellos, pero no sus competidores, se encuentran marginados respecto de los mercados norteamericanos.

Desde la adopción de la "liberalización competitiva", Estados Unidos, sólo en el hemisferio occidental, ha celebrado acuerdos de libre comercio que incluyen "disciplinas" de inversión con Chile, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Colombia, Honduras, Guatemala y Nicaragua, y ha mantenido negociaciones constantes sobre Acuerdos de Libre Comercio (ALC) con Ecuador, Panamá y Perú, además de la negociación de un TBI con Uruguay. "En general, puede decirse que Estados Unidos se encuentra en vías de obtener los beneficios del libre comercio con más de dos tercios del hemisferio occidental, mediante ALC subregionales y bilaterales" (INVEST-SD, 5/03/04). La idea es aumentar la presión sobre los países que aún se resisten a adherir al enfoque estadounidense y hacer que se rindan a éste.

Al observar este panorama de negociaciones bilaterales, el Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable (IISD, en inglés) saca en conclusión que "al mantener negociaciones con tantos actores del hemisferio, Estados Unidos parece encontrarse en una posición sólida (si fracasara el ALCA) para lograr la mayor parte de sus objetivos sobre inversiones a través de una serie de negociaciones subregionales" (INVEST-SD, 14/11/03).

Subsidios, exenciones impositivas y Zonas de Procesamiento de Exportaciones

Muchos inversores extranjeros exigen y obtienen de los sumisos regímenes tercermundistas subsidios directos e indirectos en forma de prolongadas exenciones impositivas o tasas tributarias reducidas, por períodos de entre 10 y 40 años, sobre importaciones, exportaciones, ganancias empresarias y salarios de ejecutivos extranjeros. Además, los regímenes que procuran atraer las IE facilitan con frecuencia tierras para la construcción de empresas, sin costo o a precios mínimos, subsidian los precios de los servicios y la energía, ofrecen infraestructura financiada por el Estado, se encargan de la capacitación de la mano de obra y de las políticas laborales. El resultado es que los países pobres en vías de desarrollo pagan para que se los explote.

Con frecuencia, el único "beneficio" que le queda al país es un impuesto mínimo y bajos salarios para trabajadores altamente regimentados que sólo pueden trabajar en las zonas de procesamiento de las exportaciones. Al no abonar impuestos, los inversores extranjeros niegan a los Estados del Tercer Mundo ingresos que podrían destinar a la inversión pública en materia de educación, salud y actualización de capacidades. Los Estados que carecen de ingresos en concepto de tributos suelen recurrir a préstamos, lo cual pone en marcha nuevas concesiones a los inversores extranjeros, como condición para recibir financiación de las IFI.

La UNCTAD, en su *Perfil Financiero Mundial* de 2004, que brinda la información y los datos más sistemáticos de los que se encuentran disponibles sobre multinacionales e IED, expone con considerable detalle la variedad de "incentivos" que brindan los gobiernos anfitriones a las multinacionales como medio para atraer inversiones. Estos incentivos son: subsidios de todo

tipo, importaciones sin pago de aranceles, exenciones (temporales o permanentes) del impuesto a las ganancias, subsidios directos, incluso "inyecciones patrimoniales" y otros incentivos fiscales, financieros y procesales; todo esto, sin mencionar los incentivos en forma de "reformas estructurales" (privatizaciones, liberalización financiera y desregulación de los mercados laborales, etc.).

Respecto de tales "reformas", la UNCTAD (2004c, p. 8) afirma que, entre 1991 y 2003, al menos 35 países por año (82, en 2003) introdujeron un total de 3.385 cambios reglamentarios en su régimen de inversión, de los cuales nada menos que 114 se mostraban más favorables a las IED, para atraerlas.

Zonas de Procesamiento de Exportaciones

Entre los acontecimientos más llamativos del Tercer Mundo, se ha verificado un crecimiento masivo de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE). Hacia el año 2005, había unas 5.000 ZPE, que daban empleo a 40 millones de trabajadores con las condiciones represivas de trabajo más arduas y el salario más bajo en términos absolutos (estándar de vida) y relativos (producción/productividad respecto del salario).

Las ZPE no son lo que aparentan ser: el primer paso hacia el logro de mayor capacidad, mayores salarios, de formas técnicamente avanzadas de industrialización que tengan lugar fuera de las ZPE o en paralelo a ellas. Las ZPE resultan atractivas para los inversores extranjeros porque tanto dueños como gerentes ostentan el control absoluto sobre los empleados y el entorno, y porque pueden operar en libertad, exentos de reglamentaciones ambientales, sanitarias y de seguridad que reduzcan las ganancias.

Muchos regímenes que concibieron las ZPE como primera etapa de un proceso de "industrialización más profunda" han salido decepcionados: las ZPE son sólo "piezas" en las estrategias de producción de las EM; un lugar donde impera la mano de obra barata en la "etapa de ensamble" del proceso de fabricación, que necesita de mucha mano de obra.

En general, no están bien integradas en la economía nacional o local a través de enlaces progresivos o regresivos, sino que están integradas en los circuitos de producción mundial, en los cuales el empleo y otros posibles "beneficios" locales se ven muy superados por los graves costos sociales y económicos asociados.

Los privilegios tributarios

Los incentivos tributarios para las EM significan una carga impositiva mayor para los trabajadores locales, los campesinos, los profesionales, los empleados públicos y las empresas pequeñas y medianas, si sus hijos han de recibir educación y salud suficientes. Estos contribuyentes pagan para producir trabajadores saludables y alfabetizados, y para que a éstos los exploten, a cambio de bajos salarios, las multinacionales que se encuentran exentas de impuestos que, a su vez, transfieren sus ganancias exentas a multimillonarios presidentes de empresas, y a accionistas y especuladores igualmente opulentos.

La lista de "incentivos" o privilegios impositivos es larga y muy costosa para los países y su población trabajadora, porque lo que las EM y los inversores extranjeros no abonan es soportado por los contribuyentes locales; o bien, los servicios públicos sufren terribles repercusiones.

Los ingresos en concepto de impuestos financian los servicios sociales, básicos y permanentes, además de solventar el mantenimiento del Estado y su infraestructura, así como una inversión pública potencial destinada al crecimiento de largo plazo. Los privilegios tributarios para los inversores extranjeros hacen disminuir los ingresos estatales y, por ende, hacen bajar los gastos realizados con el objeto de actualizar (o, directamente, mantener) los servicios básicos, además de recortar las inversiones nacionales destinadas a diversificar la economía y a superar un esquema plagado de "enclaves" de IE en ella.

Los privilegios impositivos mejor conocidos y más habituales que se ofrecieron a los inversores extranjeros son las exenciones sobre las importaciones de partes y otros insumos, así como sobre las exportaciones; impuestos bajos o nulos a los bienes, impuestos mínimos a la rentabilidad y a los ingresos; generosos subsidios en caso de devaluación, y exenciones impositivas de

entre cinco y veinte años. Además, los gerentes y presidentes "expatriados" perciben sus salarios, aguinaldos y opciones a la compra de acciones totalmente exentos de impuestos.

Si agregamos la suma acumulativa de pérdidas impositivas que el Estado no percibe respecto del enorme gasto de recursos estatales invertidos en infraestructura, pago de indemnizaciones y costos de "reestructuración" para atraer inversiones, es claro que el costo total de atraer IE excede en mucho los beneficios en materia de empleo y de impuestos futuros que podrían devengarse en el futuro cercano.

Si agregamos la pérdida de ingresos por impuestos provenientes de empresas locales desplazadas (empujadas a la quiebra), encontramos que de las IE surgen aun menos beneficios. Finalmente, es práctica habitual de los inversores extranjeros reubicar sus empresas cuando vencen sus exenciones impositivas temporales o cuando los salarios de los trabajadores comienzan a aumentar. La idea propugnada por los apólogos de la IE, de que "los sacrificios actuales se verán en ganancias futuras", es una ilusión, un ardid ideológico para obtener privilegios en el presente.

La liberalización del mercado

Bajo condiciones de liberalización total (la estrategia favorita de las IFI, seguida por muchos gobernantes latinoamericanos y excomunistas), todas las barreras opuestas a los inversores extranjeros que ingresan en la economía local han sido levantadas. Ciertos estudios han demostrado que, cuando las empresas locales se encuentran cabeza a cabeza con las grandes EM, aquéllas casi siempre salen perdiendo porque o bien quiebran, o bien son objeto de compra por parte de una empresa más grande, o bien se convierten en un proveedor satélite. Dado que la mayor parte del empleo del Tercer Mundo se concentra en empresas pequeñas y medianas, el resultado del ingreso de las IE es un incremento en el desempleo, dado que quiebran millones de compañías que brindan puestos de trabajo.

Las IE se apoyan mayoritariamente en proveedores, expertos y consultores de su país de origen, a fin de externalizar costos (y maximizar las ganancias) y para mantener el control, con lo cual devastan a los proveedores locales existentes, que se encontraban vinculados a los productores locales pequeños y medianos. Sólo una ínfima cantidad de empresas locales sobrevive al ingreso a gran escala de EM extranjeras; y este rasgo no sorprende dados los incentivos tributarios, el acceso al crédito, las economías de escala y las "tácticas monopólicas" que emplean las EM para captar mercados (inicialmente, precios bajos para eliminar la competencia, y luego, precios aumentados, cuando se ha establecido el monopolio).

El surgimiento de una minoría de empresas competidoras de propiedad local es objeto de habitual publicidad por parte de los ideólogos neoliberales, porque forma parte de su argumento de éxito; pero se cuidan de pintar el panorama completo, en el que han quebrado empresas y los extranjeros han tomado el control de la mayor parte de los paquetes accionarios del mercado local.

La invasión de las economías locales por parte de los inversores extranjeros perjudica severamente los esfuerzos por construir una "integración regional". Esto sucede porque los beneficiarios principales de los mercados más amplios son precisamente las grandes empresas de titularidad extranjera, no las firmas nacionales. Esto es en particular evidente en el MERCOSUR (la asociación de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). Al asentarse en el país que tenga la mano de obra y los costos impositivos más económicos, las EM logran dominar los mercados regionales, socavar las industrias protegidas de los países vecinos, y generar desequilibrios severos y desestabilizantes entre los diferentes miembros del pacto de integración regional.

Contrariamente a muchas opiniones "progresistas", la integración regional, lejos de ser una alternativa nacionalista o regionalista a la dominación imperial, se convierte en la plataforma de lanzamiento de las IE para su entrada a mercados más amplios. Lo que brinda un tinte particularmente reaccionario a las propuestas de "integración regional" es que éstas se saltean los problemas más obvios de la falta de integración nacional dentro de los países participantes: la declinación del mercado

rural interno debido a las desigualdades en la propiedad de la tierra, la concentración de la riqueza en las ciudades centrales, el generalizado empobrecimiento de los cada vez más grandes barrios miserables suburbanos, y el crecimiento de enclaves dinámicos en un mar de actividades económicas mal pagas, precarias e informales.

La "integración regional", anclada en las grandes multinacionales nacionales o extranjeras, es en esencia una estrategia tendiente a ampliar las ventas sin cambiar la estructura nacional de clase ni la distribución desigual de la tierra y del ingreso. La apertura de la economía a las IE está casi siempre acompañada por la "desregulación" de la economía o, más precisamente, por un cambio en las reglas que facilitan los movimientos del capital hacia adentro y hacia afuera del país. En particular, la "liberalización" de los mercados financieros (es decir, la declinación de la supervisión pública de las operaciones financieras) permite que las IE "laven" ganancias e ingresos no declarados y transfieran fondos al extranjero.

El efecto del mayor acceso al mercado para las IE es reemplazar un mercado acostumbrado a las operaciones entre productores locales por otro que está construido a imagen y semejanza de las IE: con un gran contenido de importaciones y efectos nutricionales perniciosos (como gaseosas y comidas rápidas), acompañados por propaganda política colonialista en el campo ideológico y cultural.

Mano de obra barata: los no calificados, los calificados y los profesionales

Uno de los incentivos más llamativos para las IE que los Estados tercermundistas y excomunistas se ocupan de ofrecer es la mano de obra barata, promovida por el Estado mismo, en materia de fabricación, de servicios y en el sector primario. A fin de atraer IE, los Estados —con frecuencia, siguiendo instrucciones de las IFI— han emitido una serie de decretos y leyes que favorecen rotundamente al capital respecto del trabajo: los sueldos y jornales han sufrido un recorte, se los ha congelado o se los mantiene por debajo de la tasa de inflación; la legislación de protección al trabajo ha sido abolida o modificada en sus principios liminares, para permitir que los inversores contraten o despidan sin restricciones y sin seguir el procedimiento habitual; se han eliminado o reducido los pagos de indemnizaciones; los horarios y las condiciones de trabajo han sido reformulados, con lo cual se amplía y se intensifica la explotación; los beneficios por pensión y salud se han visto reducidos, eliminados y privatizados; los sindicatos han perdido sin más el derecho a huelga, han sido reprimidos o incorporados en pactos "tripartitos" propiciados por el Estado, pero dominados por los inversores.

Al concentrar el poder en las manos del capital (lo que se llama, como eufemismo, "flexibilización laboral"), los regímenes neoliberales compiten unos con otros para disputarse las IE. La legislación antitrabajo, favorable al capital, y las draconianas restricciones impuestas a los sindicatos han hecho bajar los costos laborales y han favorecido a los inversores extranjeros en las tareas de fabricación intensivas en mano de obra.

Desde la década del noventa, sin embargo, las IE han recurrido cada vez más a la "tercerización" de puestos calificados en las regiones de sueldos y jornales bajos (Agrawal y Farrell, 2003a, b; Bardhan y Kroll, 2003; Dicken, 2000; Kobayashi-Hillary, 2004). Esta operación requiere la promoción del Estado de una fuerza de trabajo culta pero mal paga, y de la financiación de las elites empresarias locales para que contraten y disciplinen personal para las IE. La reubicación en el extranjero, real o amenazada, es una política habitual respecto de los salarios bajos, las pensiones, los beneficios de salud y la seguridad laboral en los países imperialistas.

Los inversores extranjeros se benefician a dos puntas: porque explotan la mano de obra calificada y no calificada, tanto en las plantas de ensamblaje como en las industrias de alta tecnología (TI) del Tercer Mundo y de los países excomunistas, y porque reducen los costos laborales dentro de los países imperiales, los enfrentan entre sí y obtienen incentivos laborales provenientes de los Estados neoliberales en ambos tipos de países. El efecto es incrementar la rentabilidad al lograr una mayor productividad por trabajador a un costo más bajo, expandir la participación en

los mercados y crear plataformas lucrativas de exportación para volver a vender en el país de origen.

La misma práctica y la misma lógica que se aplican a la tercerización de la mano de obra no calificada en zonas de bajos salarios se han extendido a la mano de obra de alta calificación en una variedad de actividades, desde la programación especializada de programas de computación hasta el diseño, pasando por la contabilidad, la ingeniería, la investigación y el desarrollo. La noción, propagada por los apólogos neoliberales, de que la pérdida de puestos en la actividad fabril se "compensaría" con el crecimiento de posiciones de servicio calificado no reconoce que las empresas seguirían la misma lógica respecto de los puestos de servicios calificados.

El resultado de los incentivos de bajo costo laboral, para atraer o retener las IE, ha sido ampliar la brecha económica entre el trabajo y el capital, profundizar las desigualdades en el poder político y social, y disociar las crecientes productividad y rentabilidad de la percepción de salarios. Los sueldos y jornales se quedan cada vez más rezagados respecto de las ganancias del capital en concepto de productividad, ganancias e ingresos por exportaciones, en gran medida como resultado de los vastos y profundos incentivos laborales, que no son otra cosa que privilegios para las IE. Bajo el imperio de los incentivos laborales a las IE, el crecimiento del PBI provoca menos efectos de propagación al resto de la sociedad, con lo cual se produce un crecimiento muy polarizado.

Una de las principales preocupaciones de las IE es obtener garantías legales inviolables contra la nacionalización, la expropiación o nuevas reglamentaciones, sin importar cuáles sean las circunstancias o los incumplimientos por parte de las EM. A fin de atraer IE, los regímenes neoliberales legislan o decretan medidas que anulan y reemplazan las leyes constitucionales, sanitarias, ambientales y de otro tipo, a fin de brindar la garantía absoluta que exigen las IE.

La búsqueda del rango de "bajo riesgo", por parte de muchos países tercermundistas y excomunistas, a fin de atraer IE, socava la soberanía de estos países de diversos modos. En primer lugar,

expone al país a procesos judiciales internacionales, como bloqueos comerciales y fuertes multas, cuando un futuro gobierno decide que los acuerdos de no nacionalización y de expropiación violaron las leyes del país, o que fueron firmados bajo condiciones de violencia moral, falta de transparencia o, simplemente, porque brindaban privilegios indebidos a las IE.

En otras palabras: la búsqueda de un rango de "país de bajo riesgo" sacrifica las opciones futuras y plantea "riesgos" para los gobiernos venideros que se propongan reestructurar o transformar el país, o sólo alterar el equilibrio entre la inversión pública, la privada y la extranjera. Los acuerdos de "bajo riesgo" para los inversores pueden impedir que regímenes futuros diseñen nuevas estrategias (o se les torne muy costoso o de "alto riesgo") cuando su economía supere la etapa de dependencia de las IE.

En la práctica, no puede haber ninguna "garantía" duradera de inversión contra la expropiación, contra los nuevos regímenes reglamentarios o tributarios ni contra la confiscación, porque las condiciones para acoger las IE varían con la fortuna de la lucha de clase, los movimientos de liberación nacional, las condiciones económicas mundiales, y las cambiantes prioridades y la dinámica interna de las EM. Los acuerdos de "bajo riesgo" entre un régimen autoritario y las IE duran en tanto el régimen pueda silenciar o cooptar a la oposición.

Los regímenes electos que, sin dudarlo, ofrecen generosos contratos y oportunidades a las IE, al mismo tiempo que imponen perniciosos programas de austeridad a las mayorías trabajadoras, han provocado los daños más grandes entre las economías de mayor desarrollo (como Argentina y Rusia), que cuentan con una fuerza laboral muy capacitada, un mercado interno desarrollado, una infraestructura razonable y sólida, y un sistema avanzado de bienestar social.

La privatización a gran escala y la desnacionalización, promovidas por los ideólogos del régimen, encubiertos por los académicos libremercadistas estadounidenses, han brindado innumerables incentivos para las compras por parte de las IE. Tanto en la Argentina como en la ex-Unión Soviética, la privatización y la desregulación financiera atrajeron, en efecto, las IE pero con

resultados catastróficos para la economía y para la población. Las IE compraron empresas públicas a precios de liquidación, sobre todo en las áreas del petróleo y del gas, de las comunicaciones y en otras muy lucrativas; la desregulación financiera condujo a estafas bancarias masivas y a transferencias de abultadas sumas hacia el exterior.

Las economías colapsaron, y los servicios de la deuda externa abrumaron la capacidad de pago de los países. Los estándares de vida cayeron estrepitosamente; más de un tercio de la fuerza laboral quedó desempleada, y más de la mitad de ella cayó por debajo de la línea de pobreza. La tasa de indigencia efectiva trepó a más de un 15 %. Los planes de pensión, los sistemas médicos avanzados, las instalaciones educativas y científicas se deterioraron, y profesionales calificados huyeron del país en hordas. Inicialmente, los inversores extranjeros prosperaron gracias a su acceso privilegiado a la economía; pero la caída descontrolada condujo a una crisis general que, finalmente, fagocitó a los mismos especuladores que la habían propiciado.

Dados los graves tropiezos que obstaron al ofrecimiento de privilegios de largo plazo y a gran escala para atraer las IE, ¿cuál es la respuesta de éstas a los cambios en las políticas, que pasaron de brindar incentivos empresarios hasta llegar a las reformas sociales progresivas, la regulación económica, las re-nacionalizaciones, la persecución de los evasores impositivos y lavadores de dinero, y la protección ambiental?

Estrategias para contrarrestar la reforma social y las reacciones populares

Para los generadores de políticas decididos a construir un modelo alternativo de desarrollo al enfoque centrado en las IE, es importante *prever* las estrategias de oposición que adoptarán las IE y estar preparado para implementar contra-medidas en forma oportuna.

El más probable movimiento inicial de las IE a fin de contrarrestar las políticas diseñadas para potenciar la economía nacional y los estándares de vida populares es amenazar o practicar

la desinversión en sus ámbitos de actividad. Esta operación implica disminuir la producción, cerrar fábricas, reducir o retraer capital a fin de desestabilizar la economía y para forzar al gobierno a retractarse, a derogar o a no implementar leyes o decretos emanados del Poder Ejecutivo. La desinversión puede estar acompañada por la amenaza de implementar una "estrategia": poner en situación de riesgo los puestos de trabajo de los empleados locales, y la fuente de ocupación de los proveedores y de otras empresas satélites.

Como sabe que esta probabilidad es real, es posible que el Estado en cuestión doble la apuesta al insistir en que la desinversión puede desembocar en la cancelación o en la renegociación del acuerdo original de inversión y/o en la intervención estatal en la empresa; a lo cual seguirá la toma de control de ésta, sin más trámite, por parte del Estado, en el interés público de salvaguardar el empleo, la producción, y el mantenimiento y la participación de los mercados exportadores.

En otras palabras, la afirmación del propósito del Estado hace que la desinversión por parte de las IE sea un arma de doble filo: o acatan la nueva legislación o pierden acceso al mercado local, a la explotación de los recursos locales y a la provisión de bienes estratégicos. Es posible que el Estado también afirme que "no hay retorno" si se adopta una "estrategia de escape".

A fin de respaldar la contra-estrategia y hacerla más creíble, el Estado debe estar dispuesto a reemplazar al personal jerárquico superior de la empresa con especialistas locales surgidos del seno de la planta o de otros organismos, o externos a la firma. Deben iniciarse negociaciones con proveedores y compradores. La mayoría de los empleados, obreros y profesionales del sector económico afectado deben ser movilizados, consultados y organizados para responder favorablemente a la inminente confrontación. Ellos y el gran público —trabajadores, campesinos, la clase media baja, los profesionales— deben recibir información y estar preparados para un período de transición al nuevo modelo económico y social, ante la eventualidad de que haya que hacer sacrificios y enfrentar penurias temporales.

Es probable que una reducción o la eliminación del lugar de

privilegio de las IE en la economía conduzca a una fuga de los activos líquidos, lo cual, por supuesto, provocará perturbación financiera. En este punto, una acción decisiva y rápida es esencial; por ejemplo, congelamiento de activos, controles generalizados de capital y otras medidas restrictivas al movimiento de éste, al mismo tiempo que se maximiza el papel de las políticas patrocinadas por el Estado a fin de mantener niveles de crédito y sostener la producción, aun si esto significa un pico inflacionario y en las emisiones monetarias, lo cual requiere controles de precios o subsidios para los productos básicos de consumo popular.

Al fracasar en su intento de intimidar al régimen progresista mediante amenazas o acciones económicas, las IE recurrirán a su Estado imperial para ejercer presiones bilaterales o multilaterales que pueden ir desde amenazas de cortar los préstamos provenientes de las IFI hasta restricciones a las importaciones y las exportaciones, o bien maniobras desestabilizadoras o amenazas de intervención militar.

Son varias las contingencias que pueden influir en la efectividad de estas presiones políticas. En muchos casos, los países imperialistas competidores clave pueden no estar de acuerdo con esas medidas, sobre todo si ellas afectan uno u otro poder imperial. En segundo lugar, la economía mundial no es ni homogénea ni "unipolar" en cuanto a políticas de comercio o militares: las pérdidas por parte de un poder imperial pueden ser la ganancia de otro.

En tercer lugar, las amenazas de recortar la financiación por parte de las IFI constituyen un arma de doble filo: el fin de la financiación puede desembocar en un incumplimiento del pago de la deuda, en la negativa a la devolución de préstamos pasados, en la fijación de un precedente para los demás países deudores y en una escalada del conflicto a nivel mundial. Una vez que se suspenden los pagos de la deuda, las "ganancias adicionales" pueden emplearse para compensar a las empresas perjudicadas por los recortes ejecutados por las IFI. Cuanto mayor sea la deuda, mayor será el impacto desestabilizador que tenga la moratoria sobre ella en los mercados financieros internacionales.

Claramente, al prever esta escalada en el conflicto con las IE, el Estado debe visualizar el problema a través del lente político, a fin de preparar de la mejor manera su contraataque. Las amenazas imperiales, por lo general, radicalizan y movilizan los movimientos populares, aíslan a los aliados elitistas del poder imperial y polarizan el país de manera favorable al régimen, si éste ha definido con claridad las ventajas socioeconómicas (y las ha demostrado) de apoyar este nuevo modelo de desarrollo.

Si el Estado imperial intenta una estrategia intervencionista militar y política, el régimen, en consulta con su amplio electorado, debe implementar de inmediato una estrategia nacional de defensa de múltiples frentes, que puede ir desde medidas antiterroristas a la sanción de legislación que prohíba la financiación imperial de los partidos políticos, las ONG y los medios masivos de comunicación.

Los cambios claramente significativos en un sector vital de la economía implican cambios en la totalidad de la sociedad y del Estado. Al regular y redefinir la relación entre el Estado y las IE, salen a escena nuevos actores políticos conforme el conflicto se propaga hacia los demás sectores de la economía y cruza las fronteras, lo cual conduce a la necesidad de introducir más cambios en la economía y en la estructura de la seguridad del Estado. Mirar el problema del conflicto con las IE en términos económicos mezquinos, de un marco de inversiones estatales, puede llevar a ataques no previstos, y a probables derrotas y retiradas.

Es posible que las IE se apoyen en sus acólitos de los medios masivos de comunicación para lanzar "campañas de propagación del miedo", que demonizan los regímenes progresistas, cosa que hacen al llamarlos "terroristas", "deshonestos" y "comunistas", lo cual forma parte de la batalla por las ideas. El régimen debe estar preparado para contrarrestar la guerra iniciada por los medios elitistas a través de sus propios medios masivos dentro del país y de movimientos sociales progresistas y medios de todo el mundo.

Sería constructivo que los sitios de Internet, las radios comunitarias, las videoproducciones y las organizaciones de solidaridad internacional se movilizaran efectivamente para llegar a las

poblaciones activas que respondan a los cambios positivos impulsados por el régimen progresista; lo que es esencial es superar la etapa de críticas del poder de los medios empresarios adversarios y pasar a la de creación de múltiples medios masivos y actividades para lograr el apoyo político.

Es necesario que se ponga el énfasis en que los "cambios" en relación con las IE están conectados con las demás estructuras del Estado y de la economía, y que ellos las activan. Las guerras mediáticas, ideológicas y culturales son esenciales para sostener o socavar los esfuerzos por limitar o eliminar el papel privilegiado y dominante de las IE.

Una tercera estrategia dirigida a socavar la legislación progresista, que las IE adoptan casi siempre, es la de corromper a los funcionarios oficiales —sobre todo, legisladores—, los dirigentes de los sindicatos y la elite política. Y lo hacen mediante pagos de sobornos en efectivo en cuentas extranjeras, el ofrecimiento de empleos a parientes o promesas de puestos gerenciales luego de trabajar en la función pública, puestos como académicos en prestigiosas universidades con suculentos sueldos, y una variedad de otras recompensas. Es de esperar que los jueces designados por poderes ejecutivos dóciles fallen en contra de las medidas del Estado de reconsiderar los contratos con las IE o que favorezcan el recurso a tribunales extraterritoriales (en juicios iniciados en jurisdicciones imperiales).

Si bien ciertos organismos "internacionales" y ONG con fines investigativos han establecido clasificaciones de "transparencia" para los países, pocas de estas entidades han examinado o creado clasificaciones de corrupción para las EM y las IE, pese al difundido uso que éstas hacen de los sobornos y de las actividades ilícitas, con los efectos devastadores que todo esto produce en los cambios progresistas.

Es posible limitar la corrupción de las IE mediante la introducción de una serie de cambios institucionales: la creación de comisiones de supervisión formadas por trabajadores y consumidores, y otras con fines ambientales, que cuenten con acceso a toda la contabilidad, a las operaciones y, sobre todo, a los contratos gubernamentales. En segundo lugar, es posible limitar la corrupción dando a publicidad todas las etapas de negociación entre el Estado y las EM, y hacer que esta etapa se convierta en obligatoria y sujeta al escrutinio de las clases y organizaciones más afectadas. Auditores e investigadores que no tengan relación con los intereses de las IE podrían desempeñar un papel asesor técnico en la preparación de evaluaciones de contratos y acuerdos entre el Estado y las IE.

La reforma de la estructura administrativa pública debe incluir cambios éticos y políticos profundos, e inculcar en sus miembros un compromiso con los valores nacionales y de clase, desde el estamento más alto al más bajo. En definitiva, los compromisos técnicos y ético-políticos son la mejor salvaguarda para neutralizar la corrupción propiciada por las IE y diseñada para socavar la implementación de una legislación progresista.

Por último, es posible que las IE acepten las reglamentaciones y las reformas, pero recurran al aumento de precios y a la baja de los costos laborales para mantener la rentabilidad. La intervención estatal en la fijación de precios es la contra-medida obvia, junto con amenazas de re-nacionalizar si las IE deciden retacear las prometidas nuevas inversiones. La exigencia de cumplimiento de la legislación laboral y las limitaciones en los precios, monitoreadas por consumidores organizados, pueden bloquear los esfuerzos empresarios de trasladar los costos de la reforma estatal al consumidor.

Conclusión

Los incentivos a las IE llegan, por lo general, a tener un costo inaceptable para los trabajadores, los consumidores, los contribuyentes, los productores locales y los ambientalistas, todos los cuales deben pagar subsidios al Estado que privilegian a las IE mediante impuestos más altos, servicios sociales de menor cantidad y calidad, crédito escaso y más caro, y precios más altos.

Las alternativas a los incentivos y a los privilegios a las IE están al alcance de la mano, y son factibles y beneficiosas cuando un régimen dado está preparado para soportar las inevitables

amenazas, las presiones y la propaganda que emanan del Estado imperial vinculado con las IE.

Un enfoque estratégico amplio prepara al Estado y le permite desarrollar medidas efectivas para contrarrestar las represalias adoptadas por las IE o sus acólitos de las IFI y el Estado imperial.

7

Antiimperialismo e inversión extranjera

Introducción

A lo largo de los últimos 40 años, diversos regímenes socialistas y nacionalistas han intentado combinar la empresa pública con la inversión privada, incluyendo el capital extranjero. Al principio, se tomaron decisiones tendientes a limitar el alcance de la Inversión Extranjera (IE) a sectores particulares y, en algunos casos, a un marco temporal definido mediante "fórmulas *fade out*" (con el correr del tiempo, las participaciones accionarias extranjeras son objeto de compra por parte del sector público).

En la última década de regímenes "socialistas" en la Unión Soviética y Europa del Este —antes de su caída, a fines de los años ochenta—, las elites gobernantes ampliaron el campo de acción del capital privado y extranjero, y en algunos casos hasta firmaron acuerdos con el FMI que aceleraron el proceso. Pero, con el colapso de estos regímenes y el predominio de políticas pro-capitalistas, las elites gobernantes y el capital extranjero comenzaron el saqueo del sector público de esos países a un nivel sin precedentes.

El capital extranjero y los oligarcas de reciente cuño hacen estragos aquí y allá, se apoderan de los activos públicos y privan a los países de ellos, y lo mismo hacen con las arcas públicas, los recursos naturales, los servicios del Estado, los medios masivos de comunicación y los recursos energéticos.

Esta situación condujo a un empobrecimiento sin precedentes y muy veloz de la población trabajadora, que se vio despojada de los servicios sociales (con lo cual terminaba el régimen de

beneficios en salud, educación y de otra índole, todos ellos gratuitos) en el contexto del crecimiento de monstruosas desigualdades socioeconómicas entre un pequeño estrato de multimillonarios y la vasta mayoría de la población, empobrecida durante toda esta etapa y noqueada por las "fuerzas de la libertad (económica y política)".

La historia de estos desarrollos tiene muchos aspectos y, al menos, dos caras. Una de ellas corporiza las increíbles concentraciones de riqueza y prosperidad para personas y grupos (y algunos países) integrados en el proceso de globalización bajo condiciones relativamente favorables. En otra de ellas, encontramos miseria generalizada y la pauperización de las clase trabajadora en sus múltiples formas: los nuevos desposeídos, excluidos y oprimidos.

Todo esto genera emigración masiva, corrupción en una escala nunca antes vista, poderosas y mortíferas pandillas internacionales que comercian con cientos de miles de mujeres y niñas (como esclavas sexuales para prostíbulos internacionales), la proliferación de narcóticos y de las ventas ilícitas de armas, conflictos étnicos y de clases, el llamado "choque de civilizaciones" y guerras imperialistas libradas contra "regímenes deshonestos y Estados fracasados", opuestos a las fuerzas de "la libertad, la democracia y la empresa privada", y la proyección del poder imperial para imponer estas fuerzas.

Las ventas de los activos públicos en América latina, Asia y, en menor medida, África fueron acompañadas por una corrupción a gran escala y, en muchos casos, por la pérdida de control respecto de la economía, su estancamiento y el crecimiento de desigualdades sociales sin precedentes.

Surgieron debates y discusiones sobre el papel del capital extranjero en el desarrollo nacional, tanto entre la clase política como en el amplio espectro de intelectuales, trabajadores y activistas políticos. Una categoría de intelectuales y políticos que se autotitulaban "socialistas de mercado" propugnaba un rol de mayor o menor preponderancia para el capital extranjero, mientras que los otros, con frecuencia llamados "marxistas ortodoxos", citaban la debacle de la ex-Unión Soviética y argumentaban en contra de las aperturas a gran escala y de largo plazo hacia el capital extranjero de cualquier forma.

El debate continúa, y las cuestiones cambian con las circunstancias y el contexto. Los "socialistas de mercado", sin embargo, ahora hacen hincapié en una nueva dimensión del asunto: la "globalización" (integración en la economía mundial, gobernada por los principios de un "nuevo orden económico"). La dinámica del proceso de globalización, argumentan ellos, es ineludible; requiere que cada sociedad se adapte a ella lo mejor que pueda o en la manera que pueda, y que logre las mejores condiciones posibles con el capital externo.

Por otro lado, algunos marxistas rechazan la IE en una u otra forma (directa y de cartera), señalando los vínculos existentes entre las Inversiones Extranjeras Directas (IED) y el imperialismo militarista, para lo cual citan aquí las guerras en los Balcanes promovidas por Estados Unidos y la Unión Europea, las invasiones lideradas por Estados Unidos a Yugoslavia, Iraq, Afganistán y Haití, el golpe patrocinado por Estados Unidos en Venezuela, y las desembozadas amenazas militares contra Irán, Siria y Cuba. Los marxistas rechazan el capital extranjero por razones de seguridad nacional y oposición a las maquinaciones militaristas de los poderes imperialistas.

Sin embargo, los "socialistas de mercado" (el mercado mismo no es la cuestión aquí, sino que se trata de en qué instituciones debería estar inserto) han sido incapaces de contrarrestar con eficiencia los hechos de agresión imperialista, excepto para citar la posibilidad de "separar" el rol del capital extranjero de la conducta y los intereses del belicoso Estado imperialista, un argumento que no carece de mérito en ciertas circunstancias. No obstante ello, los argumentos *económicos* de los socialistas de mercado siguen siendo de peso y han ejercido considerable influencia en las políticas de Estado, lo cual llevó a una adopción "irregular" de sus ideas y sus prescripciones políticas por parte de los marxistas ortodoxos.

En este capítulo, examinamos los distintos debates teóricos y políticos que circundan estas cuestiones. En primer lugar, identificamos los mitos que siguen dominando el discurso del desarro-

llo económico sobre las IED; luego, examinamos y exponemos críticamente los argumentos de los "socialistas de mercado", los neoliberales y otros defensores del capital extranjero. A estos contenidos, sigue un análisis de esos argumentos desde nuestra posición marxista no ortodoxa y la presentación de alternativas a la dependencia del capital extranjero en un proceso de desarrollo nacional de la economía.

Los mitos de la inversión extranjera

Mito número 1: las IED constituyen un importante motor del crecimiento económico.

Muchas son las voces que dan por sentado que la IE, o el ingreso privado de capitales, constituye un factor absolutamente crítico en el proceso de desarrollo, y que son la única forma en que un país en vías de desarrollo logra superar la escasez de capital.

Existe un debate aún irresuelto respecto de cuál forma de ingreso de capital, o qué tipo de capital —préstamo bancario, inversión de cartera o IED— es superior (es decir, que brinde los mayores beneficios al menor costo), pero son muchos los economistas que coinciden con el criterio del FMI de que las IED son "la columna vertebral de la financiación para el desarrollo", una fuente vital de capital, necesaria para que los países en desarrollo logren hacer arrancar sus economías.

Sin embargo, las pruebas sugieren lo contrario: que las Empresas Multinacionales (EM), con sus inversiones, buscan e ingresan en industrias y países económicamente dinámicos, en lugar de crearlos. En otras palabras, el crecimiento económico lleva a las IED, en lugar de a la inversa, como lo sugieren tantos neoliberales (Milberg, 1998).

Además, existe considerable evidencia de que las decisiones de ubicación de las EM respecto de su operatoria y de las IED tienen menos que ver con los incentivos y las reglamentaciones específicos que rigen las IED que con el dinamismo de los factores existentes de la producción, las dimensiones del mercado interno, la presencia de una infraestructura sólida y una fuerza de trabajo disciplinada (Banco Mundial, 1995; UNCTAD, 2001, 2004c).

Así, el grueso de las IED, a lo largo de los años y hoy en día, está dirigido no hacia los mercados emergentes de los países en vías de desarrollo, sino a los países desarrollados mismos. En realidad, un análisis de los flujos de IED a lo largo de los años muestra que éstas han buscado, por lo general, el desarrollo económico y se han presentado a continuación de éste, en lugar de encabezarlo.

Recientes patrones de cambio en los flujos de IED brindan nueva evidencia de este aserto. Por ejemplo, el éxito de China y Vietnam en la atracción de IED de ninguna manera refleja un enfoque liberalizado hacia las IED; por el contrario. Ambos países siguen reglamentando de manera agresiva la operatoria de las EM y de la IE. Su éxito para atraer la IE tiene que ver con su dinámica de crecimiento económico y las enormes dimensiones de su mercado potencial, que brinda "oportunidades" de ganancias que las EM están ansiosas por explotar.

Mito número 2: las IE crean nuevas empresas productivas y competitivas, transfieren tecnología y, en dicho proceso, introducen técnicas gerenciales y prácticas comerciales superiores, con lo cual estimulan nuevas investigaciones y el desarrollo del "know-how" tecnológico local.

A decir verdad, en la generalidad de los casos, las IE fueron dirigidas a la compra de los activos de empresas privatizadas que, con frecuencia, eran muy rentables, y a la adquisición de empresas privadas; las IE toman el control de los mercados existentes y venden —o alquilan, casi siempre— tecnología desarrollada en la "casa matriz". En la década del noventa, más de la mitad de la IE en América latina fue empleada para la compra de los activos de las empresas existentes; por lo general, muy por debajo del valor de mercado. En lugar de complementar el capital público o privado local, las IE suelen "desplazar" el capital local y la iniciativa pública, con lo cual socavan los centros emergentes de investigación en tecnología.

Respecto de la transferencia tecnológica (desde antiguo, presunto complemento muy importante y beneficio de las IED), las pruebas sugieren que, en realidad, se transfiere muy poca tecno-

logía en el sentido de que las empresas locales o nacionales tengan acceso a ella. Un reciente estudio multirregional de la dinámica de la transferencia y la conversión de tecnología muestra que existe una diferencia importante en el sendero de desarrollo económico seguido por una serie de "países de rápido crecimiento" de Asia (el muy promocionado "milagro asiático") y el seguido por los países latinoamericanos (y africanos).

La diferencia que se verifica en estas trayectorias de desarrollo y en sus tasas de crecimiento económico puede encontrarse en la índole y el papel económico desempeñado por el Estado: "pro-desarrollista" (también intervencionista y proteccionista) en el caso de los primeros, o "neoliberal" (minimalista y orientado hacia el libre mercado y el sector privado). Sin embargo, la diferencia más llamativa reside en el grado de dependencia respecto de las IED y la tasa de transferencia de tecnología: estos dos factores de crecimiento económico parecen estar relacionados casi en forma inversa, respectivamente baja y alta para los países asiáticos de rápido crecimiento, y alta y baja para los países latinoamericanos. Las pruebas que sustentan este aserto son que Japón, Corea y Taiwán construyeron sus cimientos industriales sobre la base de políticas altamente restrictivas en relación con las IED.

Desde un punto de vista más general, la experiencia de la mayor parte de los países en vías de desarrollo con las IE y las transferencias de tecnología ha sido, casi siempre, negativa: más de un 80 % de la investigación y el desarrollo se lleva a cabo en la casa matriz. Entonces, la "transferencia de tecnología" implica el alquiler o la venta de técnicas desarrolladas en el exterior y que no son de diseño local.

Además, las EM suelen cobrar a sus subsidiarias regalías excesivas, y aranceles de servicio técnico y gestión; y, por otra parte, reducen en forma artificial o fraudulenta sus ganancias e impuestos declarables ante los gobiernos locales. Los costos de la poca tecnología que en verdad se transfiere son muy altos, muy superiores a los beneficios que recibe el país.

Respecto de la expansión del mercado, se presenta una mezcla de situaciones: en algunos sectores donde las empresas públicas tenían hambre de fondos (como las telecomunicaciones), los nuevos dueños extranjeros pudieron haber ampliado la cantidad de usuarios y, por ende, hacer lo propio con el mercado. En otros casos (como en el del agua, la electricidad y el transporte), los nuevos dueños extranjeros han reducido el mercado, sobre todo entre las clases de bajos ingresos, al elevar las tarifas y llevarlas más allá de las posibilidades de la mayoría de los consumidores.

Mito número 3: las IED son beneficiosas para los países en vías de desarrollo porque brindan vínculos importantes con los mercados extranjeros y para el acceso a ellos, con lo cual se incrementa la competitividad para las exportaciones y se estimula la economía local a través de las compras y ventas secundarias y terciarias.

En realidad, a menudo se emplean las IED para adquirir lucrativos recursos naturales y exportarlos con poco o ningún valor agregado. La mayor parte de estos recursos (minerales, entre otros) se transforman en bienes terminados o semiterminados con valor agregado —procesados, refinados, manufacturados— en los países donde esas empresas tienen su casa matriz o en sitios semejantes, con lo cual crean fuentes de trabajo, economías diversificadas y propician capacidades en tales países.

Por ejemplo, la privatización de la gigantesca y lucrativa mina de hierro Vale do Río Doce, en Brasil, en la década del noventa, representó sustanciosas ganancias para los nuevos dueños por la venta de mineral no procesado al exterior, sobre todo a China. Este país, a su vez, convierte el mineral de hierro en acero para la industria transportista, para la fabricación de maquinarias y para una miríada de empresas metalúrgicas que generan puestos de trabajo, todo lo cual importa un impulso de dimensiones para el crecimiento encabezado por las exportaciones.

En Bolivia, la privatización de las industrias del gas y del petróleo, a mediados de la década del noventa, representó miles de millones de dólares en ganancias repatriadas y redundó en la pérdida de cientos de miles de puestos de trabajo en la tarea de procesamiento y conversión del petróleo y el gas en bienes con valor agregado. Además, las EM exportan petróleo y gas, y de-

jan sin suministro a los consumidores locales de bajos ingresos.

La extracción de materias primas demanda grandes cantidades de capital y emplea pocos trabajadores en relación con los muchos que quedan desplazados en el proceso de la IE. Uno de los efectos más nocivos de ésta es la reducida capacidad interna de producción y una mayor dependencia de las importaciones del extranjero. México es un buen ejemplo. En 2005, el país tenía que importar un tercio de sus bienes básicos de consumo (Balboa, 2005). El problema es particularmente severo en el campo, donde, en estudios realizados por asociaciones de productores agrícolas y de campesinos, las condiciones se describen como "verdaderamente calamitosas", ya que los productores y la población rural tienen que importar el 39 % de sus bienes básicos de consumo.

Mito número 4: los inversores extranjeros aportan ingresos tributarios con los cuales se mejora la recaudación del tesoro local y las ganancias en moneda sólida para financiar importaciones.

La realidad dice que las IE implican, con frecuencia, fraudes impositivos de grandes proporciones, malversación en la compra de empresas públicas y un lavado de dinero a gran escala. Por ejemplo, en mayo de 2005, Venezuela anunció una evasión impositiva y fraudes multimillonarios en dólares, cometidos por las importantes empresas petroleras extranjeras signatarias de contratos de servicios desde la década del noventa.

La totalidad del sector petrolero y gasífero ruso fue literalmente robado por una nueva clase de oligarcas multimillonarios y deshonestos asociados con los inversores extranjeros que, posteriormente, evadieron impuestos. El juicio y la condena de dos oligarcas, Platón Lebedev y Mijaíl Jodorkovsky por evasión fiscal, por una cifra de 29 mil millones de dólares facilitados por bancos estadounidenses y europeos, ilustra este punto.

El impacto de las EM en la balanza de pagos de largo plazo tiende a ser negativo. Por ejemplo, la mayor parte de las plantas de ensamblaje situadas en zonas de exportación importan todos sus insumos, maquinarias, diseños y *know-how*, y exportan el producto terminado o semiterminado. El saldo comercial resultante depende del costo de los insumos en relación con el valor de las exportaciones. En muchos casos, el valor de los componentes importados que se cobran a la economía local son mayores que el valor agregado de la zona de exportación. Además, la mayor parte de los ingresos provenientes de la plataforma exportadora quedan en los bolsillos de los capitalistas, dado que la clave para el éxito reside en los bajos salarios, que llevan a la creación de imperios personales.

La experiencia brasileña de la década y media pasada es ilustrativa de los saldos negativos con el exterior, resultantes de las IE y de las inversiones financiadas externamente. En 2004, Brasil pagó a banqueros extranjeros 46 mil millones de dólares estadounidenses en concepto de intereses y capital, en tanto que recibieron sólo 16 mil millones de dólares en nuevos préstamos, lo cual dio como resultado un egreso neto de 30 millones de dólares. Entre enero y abril de 2005, Brasil se desangró por una cifra de 4,6 mil millones de dólares en concepto de pago de intereses, 3,7 mil millones en concepto de remesa de ganancias obtenidas por las EM, 1,7 mil millones en concepto de "servicios externos", y 7,3 mil millones por pagos de capital de la deuda. El drenaje total de 17,3 mil millones de dólares excedió en mucho el saldo del intercambio comercial positivo de 12,2 mil millones de dólares.

Dicho de otra forma: el modelo de exportaciones impulsado por las IE desembocó en nuevas deudas para solventar el déficit, la pérdida de puestos de trabajos entre los pequeños y medianos productores agrícolas y ganaderos que se vieron a merced de las elites del negocio del agro, y la destrucción del medio ambiente.

Mito número 5: no suspender los pagos de la deuda es esencial para asegurar un buen concepto financiero en los mercados internacionales y para mantener la integridad del sistema financiero. Ambos factores son cruciales para un desarrollo sólido.

Los antecedentes históricos revelan que endeudarse en circunstancias dudosas y devolver préstamos contraídos ilegalmente por parte de gobiernos no representativos perjudicó la si-

tuación financiera en el largo plazo y la integridad del sistema financiero interno, y condujo a su colapso.

La experiencia de Argentina entre 1976 y 2001 es ilustrativa. Una parte sustancial de la deuda pública externa e interna fue contraída de manera ilegal y tuvo poco provecho para el desarrollo. Una acción legal iniciada por un economista argentino, Alejandro Olmos, contra el pago de la deuda externa argentina reveló que las deudas privadas extranjeras del Citibank, del First National Bank of Boston, del Deutsche Bank, del Chase Manhattan Bank y del Bank of America fueron asumidas por el gobierno argentino. Lo mismo puede afirmarse de las deudas de las subsidiarias de los bancos extranjeros.

Las acciones legales de Olmos también documentaron la forma en que la dictadura argentina y los regímenes que la siguieron tomaron préstamos para obtener moneda fuerte para facilitar la huida de capitales en dólares. Los préstamos externos fueron directamente al Banco Central, que puso los dólares a disposición de los ricos que reciclaban dólares en sus cuentas en el exterior. Entre 1978 y 1981, salieron del país más de 38 mil millones de dólares. La mayor parte de los préstamos extranjeros se emplearon para financiar la "apertura económica", las importaciones de artículos de lujo y de bienes no productivos; sobre todo, equipamiento militar.

La investigación de Olmos apuntaba a una fuente perversa de mayor endeudamiento: el régimen argentino tomó préstamos a tasas de interés altas y, luego, depositó los fondos en los mismos bancos prestamistas a tasas menores de interés, lo cual dejó una pérdida neta de varios miles de millones de dólares, que se agregaron a la deuda externa.

Mito número 6: la mayor parte de los países del Tercer Mundo dependen de las IE para aportar capital necesario para el desarrollo, dado que no hay fuentes locales o, de haberlas, son insuficientes.

Contrariamente a la opinión de la mayor parte de los economistas neoliberales, mucho de lo que se denomina *inversión extranjera* es, en realidad, *toma extranjera de préstamos sobre ahorros nacionales*, cuyo objeto es adquirir empresas locales e inversiones financieras. Los inversores extranjeros y las EM obtienen préstamos en el extranjero, respaldados por los gobiernos locales, o reciben directamente préstamos de fondos de jubilación y bancos locales; de esta forma, extraen los depósitos locales y los pagos de jubilaciones de los trabajadores.

Ciertos informes recientes sobre financiación de fondos de pensión de multinacionales norteamericanas sitas en México demuestra que Banamex (adquirido en el siglo XXI) obtuvo un préstamo de 28,9 mil millones de pesos (cerca de 2,6 mil millones de dólares estadounidenses); American Móvil (Telcel), uno de 13 mil millones de pesos (1,2 mil millones de dólares estadounidenses); Ford Motors, 9,556 mil millones de pesos en préstamos a largo plazo, y mil millones de pesos en préstamos de corto plazo, y General Motors (sector financiero) recibió 6,555 mil millones de pesos.

Esta constante en la toma de préstamos en el extranjero para tomar el control de los mercados locales y de las instalaciones productivas es una práctica habitual, lo que da por tierra con la noción de que los inversores extranjeros traen "capital nuevo" al país. Con igual criterio, se refuta la idea de que los países del Tercer Mundo "necesitan" las IE debido a escasez de capitales. Las invitaciones a los inversores extranjeros desvían los ahorros locales de los inversores locales públicos y privados, expulsan a los prestatarios locales y los fuerzan a buscar prestamistas "informales" que cobran tasas exorbitantes de interés.

Más que complementar las inversiones locales, las IE compiten por obtener ahorros locales desde una posición privilegiada en el mercado del crédito, y hacen valer sus mayores activos (en el extranjero) y sus influencias políticas en la obtención de préstamos de los organismos prestamistas locales.

Mito número 7: el ingreso de las IE sirve como ancla para atraer mayores inversiones y, así, funcionar como un "polo de desarrollo".

Nada podría estar más lejos de la verdad. Las experiencias de las plantas de ensamblaje, de propiedad extranjera, sitas en el Caribe, América central y México, hablan de la gran inestabilidad e inseguridad ante el surgimiento de nuevas fuentes de

mano de obra más barata en Asia; sobre todo, en China y en Vietnam.

Es más probable que sean los inversores extranjeros, y no los fabricantes locales, los que se reubiquen en nuevas zonas de bajos salarios para, así, crear una economía de auge y un posterior descalabro. La práctica demostrada por las IE en México, el Caribe y América central, confrontadas con la competencia proveniente de Asia, es la de mudarse, y no la de actualizar tecnología y capacidades, ni la de cambiar de rubro y abordar productos de calidad.

Finalmente, un estudio de largo plazo del impacto de las IE sobre el desarrollo en India no encontró correlato alguno entre crecimiento e IE.

Puede verse que la relación existente entre crecimiento económico y un análisis más detallado de las IE proviene de una tendencia de los flujos del capital privado de concentrarse en esos países que ya han inaugurado lo que los economistas consideran un "círculo virtuoso" de crecimiento, inversiones y creciente productividad.

Contrariamente a la afirmación neoliberal, los ingresos de capital privado extranjero se presentan a continuación del rápido crecimiento, no lo crean. Así, los países en vías de desarrollo (sobre todo, los más pobres) bien podrían (o, más bien, deberían) implementar las políticas intervencionistas que funcionaron tan bien en Taiwán, Corea y China, y que pusieron a dichos países en la senda del crecimiento sostenible como condición previa para recibir flujos de capital privado.

Argumentos a favor de las inversiones extranjeras

Los argumentos más habituales a favor del capital extranjero (Brittan, 1995) surgen de las siguientes proposiciones:

- Se necesita capital extranjero para compensar la escasez nacional de capital, un factor absolutamente crítico de la producción económica y del desarrollo social.

- El capital extranjero brinda una fuente fundamental de *"know-how"*, así como de técnicas gerenciales y prácticas comerciales superiores que tanto se necesitan, capacidades tanto de gestión como de *marketing* requeridas para obtener una ventaja comparativa en los mercados de exportación. Esta proposición da por sentado que el mercado mundial, cuando se lo libera de la interferencia y el control del gobierno, constituye un motor fundamental de crecimiento económico.
- La IE brinda tecnologías de avanzada que son necesarias para modernizar la economía, actualizar la productividad e incrementar la competitividad del mercado.
- El capital extranjero hace aumentar la competitividad de la producción local, expulsa a las compañías ineficientes y obliga a las empresas nacionales a volverse más eficientes desde el punto de vista económico. El capital extranjero hace bajar los precios que se cobran a los consumidores, hace aumentar y mejorar los servicios, y entonces presenta una competencia real y una producción más racional.
- Mediante el capital extranjero, se promueve la integración en la economía mundial e incrementa la propensión de una nación a exportar su producto social y conseguir mercados extranjeros.
- El capital extranjero aporta una fuente adicional de empleo y remunera la mano de obra mejor que los productores y operadores locales de empresas, ya que abona salarios más altos y brinda mejores condiciones de trabajo; además, abona más impuestos que los productores locales y contribuye a lograr una saludable balanza con el exterior.

Los defensores de las IED argumentan que, para los países en vías de desarrollo, se trata de una propuesta en la que ambos ganan y que es superior a toda otra forma de flujo de capital privado. La estabilidad de las IED, así como su propensión hacia la inversión "productiva", las hace preferibles en mayor medida que la toma de préstamos en bancos extranjeros y las Inversiones de Cartera (IC). A este respecto, lo que resulta bueno para las EM que hacen estas inversiones también es bueno para las economías que las albergan.

Las políticas restrictivas hacia las EM, que fueron de tan generalizada aplicación en los países en vías de desarrollo en las décadas del sesenta y del setenta, promovidas por el CNUET, fueron el producto de ideologías descarriadas. El problema, según se afirmó, es que las EM no acudirían a los países en los que se restringieran sus actividades o en los que se discriminara a las IED.

Los efectos positivos de las IED en los países en vías de desarrollo se explican parcialmente por la índole esencialmente "apátrida" de las empresas actuales. En la nueva economía mundial, las EM no tienen razones para explotar a sus anfitriones porque, se dice, no tienen un interés nacional que favorecer.

No obstante el consenso virtual respecto de los supuestos beneficios de las IED, existen diferencias entre los diversos ideólogos y defensores. En realidad, hay dos escuelas de pensamiento, si bien diferentes, que respaldan a las EM y las IED.

Una de ellas promueve el modelo neoliberal de una economía capitalista de libre mercado mundial. La otra —(neo)estructuralista más que (neo)liberal— apoya a las IED y está ejemplificada por la UNCTAD y la CEPAL. La posición de los estudiosos afines a esta escuela propugna que las multinacionales (es decir, las IED) pueden convertirse en agentes de desarrollo siempre y cuando sus actividades estén reguladas y las IED se restrinjan. Ésta fue, en realidad, la posición del CNUET, lo cual desembocó en el esfuerzo (exitoso, según parece) de la Fundación Heritage de prescindir de dicho Centro, ya que veía en él un caballo de Troya para el socialismo.

Los puntos de diferencia existentes entre los dos grupos de partidarios de las IED son los siguientes:

1. Si deberían consentirse al capital extranjero los mismos términos que a las empresas locales, o si debería estar sujeto a tasas tributarias diferenciales, restricciones en las áreas de inversión (algunos afirman que ciertas "áreas estratégicas", como la energía, debería permanecer bajo titularidad nacional o del Estado). En el caso de zonas de procesamiento de exportaciones, los favorecedores de las IED alientan tasas impositivas bajas, y alquileres y costo de mano de obra reducidos.
2. Si las empresas de propiedad extranjera deberían producir solamente para el mercado de exportación o también para el mercado interno (las zonas de comercio de exportaciones).
3. Si debería obligarse al capital extranjero a reinvertir un porcentaje de sus ganancias en la economía interna o si aquél puede remitir todas sus utilidades a su casa matriz.
4. Si se debería obligar a las compañías extranjeras a invertir sumas importantes para actualizar las empresas y modernizar la producción.
5. Si las empresas extranjeras pueden ser titulares de la mayoría, la minoría o la totalidad de las acciones de una empresa. Existen diferencias similares en cuanto a los derechos de gestión entre dueños extranjeros y nacionales.
6. Qué tipos de incentivos ofrecer a las empresas extranjeras en cuanto a concesiones impositivas, otorgamiento de tierras, inversión en infraestructura por parte del Estado, capacitación laboral a cargo del gobierno local, entre otros.
7. La longevidad de la titularidad extranjera, en especial de derechos sobre minerales y subsuelo; si debería ser a perpetuidad, bajo un régimen de períodos sobre-prorrogados o más breves; si deberían implementarse renovaciones y opciones sobre los contratos existentes, sanciones por incumplimiento, y demás cláusulas.
8. La gestión de IED por parte de los gobiernos anfitriones.

Los estructuralistas sostienen que las IED *pueden* ser beneficiosas para los países en vías de desarrollo si los gobiernos anfitriones las gestionan de la manera adecuada dentro de una estrategia nacional de desarrollo del país en cuestión. Pero los neoliberales consideran que cualquier régimen de gestión, aun una estrategia de desarrollo nacional, constituye una interferencia con el libre mercado.

Una forma habitual de estrategia de gestión de un gobierno anfitrión durante las décadas del sesenta y del setenta tuvo que

ver con las restricciones a las IED en ciertos sectores estratégicos que el gobierno etiquetó como tales para los intereses nacionales. Japón, Corea y Taiwán, por ejemplo, al igual que China en nuestros días —o, para el caso, Francia (que define grandes partes de su sector empresario como activos estratégicos que la adquisición extranjera no habría de tocar)—, construyeron su base industrial sobre las políticas restrictivas hacia las IED.

Al igual que Cuba, esos países permitieron que las IED se insertaran en ciertos sectores y (salvo en casos especiales) prohibieron la mayoría absoluta en la titularidad extranjera de los sectores clave. Otra forma de la gestión involucró reglamentaciones que ordenaban "contenido local" o requisitos de empleo (que especificaban, por ejemplo, la proporción de insumos locales en el proceso de producción) para las subsidiarias de las EM. Véanse, también, los puntos 1 a 5 anteriores.

Para sintetizar: entre los partidarios de la IE, existe una variedad de posturas sobre el alcance y la profundidad de las concesiones que acompañan la promoción del capital extranjero. En las décadas del setenta y del ochenta, la tendencia fue la expansión, por parte de los gobiernos, de las concesiones a los inversores extranjeros dentro de un marco de liberalización financiera; en la década del noventa, la tendencia dominante ha sido la de debilitar las reglamentaciones públicas que rigen el ingreso y la operatoria del capital extranjero, a fin de desregular tanto el mercado de capital como el de trabajo.

Como resultado del Consenso de Washington sobre la necesidad de globalizar e imponer un abordaje tendiente al "dejar hacer" respecto del desarrollo nacional —una idea que obstaculiza el enfoque dirigido por el Estado que dominó las décadas del sesenta y del setenta—, cualquier debate sobre las IED a lo largo de las últimas dos décadas ha sido llevado a cabo casi por entero *dentro* del paradigma del "nuevo modelo económico" (el neoliberalismo). Las voces de la izquierda de la economía política, tan audibles en las décadas del sesenta y del setenta, fueron eficazmente silenciadas o totalmente dejadas fuera de juego.

En este contexto ideológico y político, el debate sobre IE se ha visto, por lo general, limitado a ciertas cuestiones como cuántos y qué tipos de incentivos ofrecer al capital extranjero, sin evaluar si éste trae consigo mayores problemas para el desarrollo que los que supuestamente resolvería. Es decir, en la línea principal de la economía desarrollista (véase, por ejemplo, Wolf, 2004), el énfasis se ha puesto en los aportes positivos y en los beneficios de la globalización y de las IE, y se descuentan (o se ignoran por completo) los costos económicos, sociales y políticos.

Apenas necesitamos mencionar que los críticos de las IE, incluidos nosotros mismos, suelen concentrarse en estos costos al plantear reparos sobre si se ha sopesado el saldo general de costos y beneficios, y su distribución: ¿quién recibe los beneficios y quién soporta los costos? Estas cuestiones son centrales para los argumentos que puedan portarse en contra de las IE.

Los argumentos en contra de la inversión extranjera: los críticos

La decisión de abrir un país a las IE plantea profundas cuestiones políticas, económicas, sociales y culturales que exceden los cálculos de corto plazo sobre costos y beneficios. En la mayoría de los casos, las "aperturas" llevan a consecuencias estratégicas de gran escala y de largo plazo que afectan una serie de resultados no previstos pero bastante predecibles.

1) En primer lugar, la propiedad extranjera de las industrias estratégicas y de los recursos conduce a una pérdida, por parte del Estado, de su capacidad para tomar decisiones respecto de la configuración de la inversión, la fijación de precios, la producción y el crecimiento futuro. Dentro de un régimen de IE, son los dueños extranjeros del capital quienes toman estas decisiones; y son estos dueños los que deciden qué empresa de su imperio se expandirá, se estancará o declinará, según sus costos laborales, los impuestos, el transporte y las redes de comunicación, así como otras consideraciones relativas a la obtención de rentabilidad. Son los nuevos dueños de las exempresas públicas, pero ahora privatizadas, los que decidirán si llevar adelante investigaciones dentro de la empresa o en la "casa matriz".

En este contexto, la IE, sobre todo la involucrada en compras

a gran escala de empresas estratégicas, lesiona severamente la soberanía nacional al convertir los regímenes políticos en "rehenes" del capital extranjero. Las multinacionales, en este contexto, son capaces de ejercer un enorme poder monopólico sobre las circunstancias políticas y económicas internas de las naciones anfitrionas, un hecho atestiguado por la generalizada convergencia, verificada en las décadas del ochenta y del noventa, en los regímenes de políticas establecidos por los países de todo el mundo, así como por el predominio del capital corporativo.

No hay duda de que los acuerdos previos entre los inversores extranjeros y los regímenes establecen reglas que pueden aplicarse a cada caso; pero esas reglas están subordinadas a la voluntad y la capacidad de hacerlas valer, y a la predisposición de los inversores extranjeros para honrarlas. Pero la experiencia sugiere que, en la mayor parte de los Estados del Tercer Mundo, los acuerdos iniciales de privatizar están plagados de corrupción, y la consiguiente presencia de la empresa extranjera de gran escala puede, fácilmente y con frecuencia, llevar a influir en los administradores y en los legisladores para que la exigencia de cumplimiento de dichos contratos no sea estricta.

2) Aun allí donde la IE produce un ingreso inicial de capital, conduce a egresos de largo plazo y de gran escala de las ganancias con destino a la casa matriz, con lo cual se contribuye a la descapitalización de la economía y, contrariamente al argumento neoliberal, a un empeoramiento en los problemas de la balanza de pagos.

La entrega de las empresas estatales a los inversores extranjeros (o a los oligarcas locales) desemboca en una declinación de los ingresos en las arcas del Estado, a un mayor desempleo y a cierres de plantas en regiones donde las tasas de retorno para la empresa se ubican debajo de las expectativas. La propiedad extranjera o la toma de control de las empresas capitalistas de los países en vías de desarrollo bien puede llevar a un proceso de "racionalización" y "reestructuración" (y, con frecuencia, eso es lo que sucede); pero la evidencia sugiere que es muy probable que estos procesos hagan aumentar la rentabilidad de la empresa, al mismo tiempo que activan un *efecto multiplicador negativo* en

los sectores primarios y terciarios de la economía local nacional.

Por ejemplo, una EM puede cerrar una línea de ferrocarril, así como su taller de servicio técnico y mantenimiento, porque la tasa de retorno es sólo del 2 %, y quiere llevar las ganancias generales a un 15 %. Sin embargo, los cierres que se producen pueden llevar a una declinación de un 25 % en la producción comercial, industrial y agrícola; a un 20 % de aumentos en las quiebras, y a un aumento del 15 % en el desempleo.

Así, la ganancia neta por parte de las EM implica una pérdida absoluta para la región y sus trabajadores asalariados. La mayor "eficiencia" (económica) en la empresa o en la microeconomía implica una menor eficiencia (social) a nivel macroeconómico.

3) La IE lleva a una producción desequilibrada y excesivamente especializada; sobre todo, la expansión de materias primas brutas muy volubles, a expensas de una economía diversificada con una producción y una base comercial más amplias. La mayor parte de las IE parecen ganar moneda fuerte al invertir en materias primas con un alto factor de exportación, como el petróleo, la soja, el hierro y el cobre, para complementar sus requisitos internos o los de las economías en vías de industrialización.

El resultado es un ciclo de "auge y caída" en el cual las numerosas exportaciones y los ingresos por éstas inflan los ingresos del régimen y sus importaciones, antes de sufrir una dura deflación y graves déficits comerciales, lo cual conduce a impiadosos recortes en el gasto, un creciente desempleo y más endeudamiento.

4) Las empresas extranjeras obtienen, a menudo, concesiones impositivas de largo plazo y logran que el Estado haga inversiones de gran escala en infraestructura (transporte y comunicaciones), como condición previa para que ellas inviertan. Más aún: a través de la fijación de precios de transferencia y de la "contabilidad imaginativa", no es nada infrecuente que el capital extranjero logre ingeniárselas para efectuar una evasión impositiva de proporciones.

El resultado es que los pagos que efectúa el capital en concepto de impuestos no se condicen con los pagos que se requieren

del Estado para que éste "atraiga" y retenga la inversión y a los inversores extranjeros.

5) El capital extranjero, en muchos casos, ni crea nuevas empresas ni hace que se expanda el mercado para ampliar el producto social de los países en vías de desarrollo en los que opera. Con frecuencia, se reduce a comprar empresas locales que, en muchos casos, son empresas rentables, a un alto "costo político", bajo condiciones de "corrupción" generalizada (licitaciones "arregladas", sobornos y "comisiones"), que luego son consideradas como características de los países en vías de desarrollo, con un Estado débil sujeto al rentismo, entre otras características.

En muchos casos, el capital extranjero toma el control de las telecomunicaciones del Estado o de los monopolios petroleros y los convierte en monopolios privados, con lo cual impone precios monopólicos que no encuentran obstáculo alguno ni en la necesidad de responder ante el poder público ni en las necesidades sociales. Más aún: como se mencionó anteriormente, los inversores extranjeros no traen "capital nuevo"; en lugar de ello, toman préstamos de bancos locales (los ahorros de los depositantes locales), convierten papeles de deuda devaluados para comprar empresas a precios nominales, y reciben préstamos respaldados por el Estado de instituciones financieras internacionales.

En efecto, los activos financieros y estratégicos se privatizan mientras las deudas y los costos se socializan, porque son la población y los contribuyentes en general los que los soportan.

Aún peor desde el punto de vista del desarrollo nacional es que, cuando en México los inversores extranjeros tomaban el control de la mayor parte de las fuentes nacionales de crédito —los grandes bancos—, el resultado fue una pérdida significativa de crédito para el desarrollo empresario, con un notable efecto negativo sobre la tasa de crecimiento económico.

Este argumento se presentó en un estudio reciente, realizado por Jacob Steinfield (2004), encargado por la Carnegie Endowment for Peace and Democracy. La conclusión a la que llegó fue que el control extranjero de los créditos provenientes de la totalidad del sistema bancario nacional para el sector privado como porcentaje del producto bruto interno (PBI) cayó, en México, de un 17,5 % en 1990 a un 12,6 % en 2002. Este guarismo es extremadamente bajo en comparación con el promedio mundial, que aumentó de un 97,5 % a un 118,1 % desde 1990 a 2002, y con el promedio de los países en vías de desarrollo, que se incrementó de 39,3 % en 1990 a 55,9 % en 2002. Además, el crédito nacional brindado por el sector bancario como porcentaje del PBI también cayó de un 46,5 % en 1994 a un 26,6 % en 2002.

¿Existe una relación entre el aumento de las IED en el sector bancario y la caída del crédito nacional al sector privado y en el crédito nacional facilitado por el sector bancario? Claro que sí. Y, cualquiera sea su causa, la crisis del crédito tiene un profundo impacto en la capacidad de las pequeñas y medianas empresas (PyME) para crear puestos de trabajo, innovar y expandir la producción. Ésta es la principal razón, según la Asociación Bancaria de México en su convención de 2004, por la cual el "espíritu emprendedor" mexicano se vio minado y por qué tantas voces afirman ahora que los bancos han traicionado la confianza pública.

6) El capital extranjero suele crear "enclaves empresarios" que importan tecnología (por la cual cobra regalías) y están vinculados con las redes externas de producción y distribución, con lo cual provocan un impacto mínimo en la economía local.

Hay numerosos ejemplos de esta conducta: los mejor conocidos son las plantas de ensamblaje para las cuales la fabricación y la distribución se realizan en otra parte, a cargo de otras subsidiarias de las EM, y el único aporte a la economía local es el pago de salarios de subsistencia. Los exportadores de materias primas, por ejemplo, extraen el hierro y el cobre, y cosechan soja, y todo esto se procesa en el exterior, donde el valor agregado y los puestos de trabajo quedan para el país receptor.

Los exportadores de materias primas emplean pocos trabajadores, los países se convierten en "monocultivos", y sus economías están sujetas a antojadizos cambios en sus fuentes de ingresos. La dependencia del ingreso proveniente de unas pocas exportaciones, o una sola (como el petróleo), y las remesas al exterior no constituyen el cimiento de una economía política sólida.

7) En una serie de países (sobre todo, los de América latina), los inversores extranjeros, cobijados por un entorno de políticas neoliberales, han tomado el comando del muy importante sector bancario, y se les ha permitido configurar el crédito estatal y la política de intereses; y, lo que es más trascendente aún, decidir a qué sectores y empresas se les otorgará crédito y a qué tasas de interés. Es la insistencia de las autoridades chinas en restringir dichas "oportunidades" —al regular el sector financiero y ahuyentar a los inversores extranjeros— lo que sigue provocando la ira de tantos miembros del Congreso estadounidense y los impulsa a presionar para que se impongan represalias.

Entre otras cosas, la propiedad extranjera de los bancos y de otras instituciones financieras lleva a privilegiar a las empresas extranjeras (las "más solventes") y, así, a otorgarles préstamos; estas empresas ganan moneda extranjera fuerte y excluyen sistemáticamente a las pequeñas empresas, a los pequeños productores rurales y a los campesinos, que producen para el mercado local y emplean la mayor parte de la fuerza de trabajo. Esta situación conduce a estos últimos actores a recurrir a prestamistas usureros que, con frecuencia, otorgan crédito a una tasa de interés de hasta el 50 % por mes, o a desviar capital de la producción a la especulación.

La cuestión más amplia y, tal vez, aún más crítica involucrada en la toma de control de los bancos es la capacidad del gobierno de controlar y manejar la economía en su totalidad. Esta cuestión puede ejemplificarse en la diferencia existente entre China y México. Con el interés de "adquirir empresas comerciales dinámicas" (a través de la inyección de IE, consideradas como una fuente de crecimiento dinámico) mientras, sin embargo, "retenía el control último de las altas directivas de la economía", China ha logrado colocar recientemente sus mayores bancos en las bolsas de valores del mundo; pero el Estado mantiene sin cejar la propiedad de la mayor parte del capital de éstos (*Financial Times*, 2 de noviembre de 2005, p. 12). La IE está limitada a una participación del 25 % y, por lo tanto, a una intervención restringida en su administración.

Esta política contrasta marcadamente con la de México, donde todos los grandes bancos salvo uno se encuentran bajo la titularidad y el control de los inversores extranjeros. Huelga decir que el gobierno es incapaz de ejercer la influencia o el control sobre las empresas y los bancos extranjeros que es capaz de ejercer respecto de los bancos controlados por el capital nacional. En el llamado "modelo asiático" de crecimiento de la economía y de desarrollo, esta influencia y este control son absolutamente críticos. El control del gobierno sobre la dirección y el dinamismo de la economía nacional es también una razón por la cual el gobierno canadiense restringe la titularidad extranjera del sector bancario, ya que lo mantiene como reserva estratégica del capital nacional. Esta diferencia en el grado de liberalización financiera y titularidad extranjera en el sector bancario de la financiación para el desarrollo es la diferencia crítica entre la estructura económica de los "países de rápido crecimiento" de Asia y de América latina.

8) Dada la clara preferencia del capital extranjero por las industrias extractivas, su influencia y su poder entre las elites gobernantes locales y su respaldo por parte de las IFI han colocado a muchos inversores extranjeros en un primer plano de la devastación ambiental en el mundo en vías de desarrollo.

Los barones de la madera y los exportadores de soja están acabando con la selva amazónica. Las empresas petroleras devastan la tierra y el agua en Nigeria y alrededor del mar Caspio. El incremento en los ingresos al Estado federal rara vez se emplea para compensar la destrucción de las economías locales agrícolas y pesqueras. En lugar de ello, los ingresos del Estado se reciclan en la construcción de rutas y puertos que vinculan a los depredadores del medio ambiente con los mercados externos.

La inversión extranjera en el Tercer Mundo y los países excomunistas

La IE desempeña un papel importante en el Tercer Mundo y en los países excomunistas, en gran parte debido a las políticas

de liberalización impuestas o promovidas por las IFI. Como parte del proceso de liberalización, se alivian las tarifas y se levantan las reglamentaciones restrictivas respecto de la titularidad extranjera y, además, respecto de la entrada masiva de alimentos subsidiados y productos industriales baratos.

En este contexto, cualquier dudoso beneficio que el inversor extranjero pueda brindar se ve opacado por la pérdida de la producción manufacturera y agrícola local, y de puestos de trabajo debido a las importaciones baratas. Más aún, la "competencia" externa entre las EM y las empresas locales establecidas y ya en marcha es tan asimétrica, que pocas sobreviven. El resultado no es incrementar la competitividad de las empresas locales sino expulsarlas de la actividad o forzarlas a vender a las firmas más grandes. Aun cuando los dueños extranjeros reubiquen plantas en los países excomunistas y del Tercer Mundo, este movimiento está condicionado a mantener a bajo nivel los beneficios sociales y laborales.

Con la creciente exigencia por parte de los trabajadores para que se les aumenten los sueldos, y el fin de las exenciones temporarias impositivas y otros incentivos, el capital se traslada. Ésta ha sido una tendencia pronunciada en la construcción de una nueva división internacional del trabajo y en el proceso de la transformación global, una tendencia que ha sido documentada y analizada desde diversas perspectivas a lo largo de las últimas tres décadas.

La influencia política de los inversores extranjeros aumenta con su mayor presencia en el mercado local, su control de sectores estratégicos de la economía y el surgimiento de líderes políticos capacitados en Occidente que promueven la "libre empresa". Igualmente importante, las empresas de titularidad extranjera emplean ejecutivos, gerentes, abogados, publicistas y economistas vinculados a la elite política que, con frecuencia, asumen puestos políticos clave (presidentes de bancos centrales, ministerios de economía y finanzas) e implementan políticas macroeconómicas neoliberales que maximizan los beneficios para los inversores extranjeros a expensas de la fuerza laboral y el tesoro locales. Además, las empresas de titularidad extranjera desempeñan un papel importante en los bancos, las empresas industriales y de otra índole, apalancándolas para obtener políticas favorables a sus intereses.

Finalmente, las empresas extranjeras logran el control gerencial y administrativo sobre las empresas "nacionales", bien sea a través de compras, de "contratos de gestión" o de subcontratación de firmas satélite de medianas dimensiones que dependen de empresas "centrales" de titularidad extranjera, que con frecuencia y a la fuerza respaldan sus políticas.

Las EM extranjeras (sobre todo, las de propiedad estadounidense) con frecuencia actúan como canales de conducto para las políticas del Estado imperial, y lo hacen *desinvirtiendo* en países que se encuentran en la lista negra del Departamento de Estado de Estados Unidos y *reubicando* las instalaciones productivas en países pro-Estados Unidos. Las multinacionales *"albergan"* y brindan una falsa apariencia a los agentes de inteligencia, transmiten información económica a la CIA, y se rehúsan a proveer piezas de repuesto a los países en conflicto con Estados Unidos.

Los bancos norteamericanos facilitan la fuga de capitales, la evasión impositiva y el lavado de dinero a las elites opulentas y, mientras tanto, debilitan a los adversarios de Estados Unidos y a sus competidores, casi siempre al reducir la producción, el refinamiento o los servicios a los países en conflicto con el Estado imperial. Las "empresas marginales" o, incluso, las subsidiarias de los principales grupos empresarios no siguen la línea del Estado imperial, o bien porque las ganancias son demasiado jugosas para pasarlas por alto, por las intensas presiones competitivas de otras EM o porque los incentivos de largo plazo ofrecidos por el Estado anfitrión compensan los riesgos de poner en contra a unos creadores de políticas imperiales contra otros.

Las empresas extranjeras (al menos, inicialmente) están, por lo general, administradas por expatriados que dominan los puestos más altos. Se contratan ejecutivos "nacionales", por lo general, para manejar las siguientes tareas: 1) los vínculos con el régimen local; 2) las relaciones laborales; 3) la evasión fiscal o las gestiones para obtener exenciones, y 4) las campañas de relaciones públicas y el asesoramiento político.

Contrariamente a las "expectativas" o la propaganda de los

ideólogos neoliberales, las empresas extranjeras no transfieren, por lo general, investigación y desarrollo tecnológicos a los países del Tercer Mundo. Más del 80 % de la investigación y el desarrollo se lleva a cabo en la casa matriz sita en el Estado imperial. Lo que sí se transfieren son los resultados de esa investigación y desarrollo, a un precio sustancial en pagos de regalías durante un plazo apreciable.

En realidad, los inversores extranjeros compran, con frecuencia, unidades productivas locales, las vacían de sus activos, se apropian de sus clientes, mercados y redes distributivas, y luego, o bien cierran la empresa o bien proceden a su fusión con algún grupo extranjero mayor. El resultado: despidos masivos, reducciones en los servicios y costos más altos para los consumidores.

En resumen, las IE padecen de desventajas estratégicas, ponen en peligro la independencia nacional y la soberanía popular, y perjudican severamente la capacidad del Estado para representar a sus ciudadanos; sobre todo, la clase trabajadora y los campesinos. De igual importancia es el hecho de que la IE cuenta con mecanismos propios, internos, que contribuyen a las bajas tasas de reinversión, la descapitalización de la economía y los problemas de la balanza de pagos.

La IE hace aumentar las desigualdades y produce una estructura social polarizada, como resultado de las bajas tasas impositivas, las altas tasas de retorno y la perspectiva favorable al inversor extranjero que tiene el Estado. Los "beneficios residuales" para el "país receptor" quedan, casi siempre, para los "facilitadores políticos" locales, la gerencia alta y media, y los subcontratistas y distribuidores. La IE de gran escala y de largo plazo promueve los objetivos del Estado imperialista; podría decirse más: corporiza el imperialismo, ya que es una de sus maquinarias económicas y de sus fuerzas impulsoras.

Conclusión

La dependencia respecto de las IE constituye una estrategia riesgosa, costosa y limitadora del desarrollo. Los beneficios y los

costos se distribuyen de manera sesgada entre el "remitente" y el receptor de las IE. En el panorama histórico general, no sorprende que ninguno de los países en vías de desarrollo de ninguna época haya puesto las IE en el centro de su esquema de desarrollo. Ni Estados Unidos, ni Alemania, ni Japón, en los siglos XIX y XX, ni Rusia, China, Corea y Taiwán, en el siglo XX, dependieron de las IE para imponer sus instituciones industriales y financieras.

Dadas las desventajas citadas en el texto, es claro que el camino por recorrer para los países en vías de desarrollo es a través de la minimización de las IE y la maximización de la propiedad nacional, así como la inversión de los recursos financieros locales, el empleo de las capacidades del país, y el agrandamiento y la profundización de los mercados locales y del extranjero en el marco de una economía diversificada.

Dado que los costos negativos de índole económica, social y política de las IE son tan evidentes para cada vez más personas, constituyen un detonador principal de masivos movimientos sociales y hasta de luchas revolucionarias, como la de Bolivia durante el 2005. En vista de que las IE son el resultado directo de decisiones políticas adoptadas al más alto nivel del gobierno, las luchas sociales masivas están, en gran medida, dirigidas contra el régimen político en funciones, responsable de promover y consentir las IE.

El giro creciente de los movimientos sociales hacia las luchas políticas para obtener el poder estatal está directamente relacionado con el mayor reconocimiento de que el poder político y las IE están íntimamente relacionadas. En el siglo XX (al menos, en América latina), todos los regímenes electorales que han sido destituidos por las mayorías populares tuvieron vínculos estructurales profundos con las IE: Gutiérrez en Ecuador, Sánchez de Lozada y Mesa en Bolivia, Fujimori en Perú.

El líder con el mayor respaldo confirmado de América latina, el presidente venezolano Chávez, es el único que ha aumentado las reglamentaciones y los impuestos sobre las IF, y redistribuido mayores ganancias a los pobres, las clases trabajadoras y los campesinos.

La cuestión sigue siendo si esta nueva inyección de energía y conciencia de clase puede ir más allá y derrotar a los regímenes favorecedores de las IE, para construir un Estado basado en una amplia alianza de fuerzas de clase que supere la "nacionalización" y se dirija al "socialismo".

8

La dinámica de un régimen antiimperialista

En una reciente columna escrita para el *Financial Times*, Martin Wolf calificó a Chirac como "líder de una nación civilizada [Francia]" y como "enemigo [de] los que están a favor de sustentar una economía mundial liberal". Lo que provocó esta invectiva fueron las declaraciones "tontas y por cierto ruines" de Chirac, en las que afirmó que "el liberalismo... es una ideología tan peligrosa como el comunismo". El antiliberalismo de Chirac, según lo aprecia Wolf, es manifiesto no sólo en los subsidios programados de su gobierno y sus incentivos empresarios sino, además, en su protección de una enorme parte del sector empresario perteneciente a la economía, al catalogarlo como "activos estratégicos", inmunes a la adquisición extranjera.

Por supuesto, Francia no es el único país avanzado en el plano industrial ni la única nación "civilizada" que sigue adelante en su búsqueda de una línea antiliberal en sus políticas macroeconómicas; el gobierno de los Estados Unidos es en igual medida proteccionista y antiliberal en su abordaje de las áreas estratégicas de la producción y el comercio internos. El liberalismo, con enorme frecuencia, se practica sólo cuando y donde los sectores económicos nacionales son competitivos.

Sobre todo, el liberalismo es una política reservada para los países que constituyen un "mercado emergente" y que Estados Unidos es capaz de subordinar a través de la configuración de sus políticas nacionales. Este rasgo se aplica, en particular, a los países de América latina y a otras partes del mundo donde Estados Unidos ha encontrado los medios para imponer su voluntad: que aquéllos adapten su política nacional a los requisitos de comercio y al libre movimiento del capital de inversión.

Alternativas a la Inversión Extranjera (IE)

Ante la abrumadora evidencia histórica y empírica que existe respecto de las limitaciones y el impacto negativo de la IE, sus defensores han recurrido a la celebrada frase de Margaret Thatcher: "No hay alternativa."* En este contexto ideológico, se sostiene que sin IE no puede haber desarrollo, ni mercados, ni avance tecnológico, ni progreso.

Nosotros afirmamos lo contrario: hay fundamentos muy sólidos, de orden empírico e histórico, para sostener la opinión de que existen sustanciales recursos financieros y económicos al alcance de la mano para los Estados-nación y para los regímenes populares, que son más eficientes para generar un crecimiento positivo, y que tienen pocos o ninguno de los resultados negativos sociales y políticos de la IE. Esto no equivale a decir que en *algunas* circunstancias, en condiciones *políticas específicas* y bajo reglamentaciones *particulares*, la IE no pueda hacer un aporte útil. Pero, en términos generales, la IE es incompatible con toda noción de política antiimperialista y, algo muy importante, *hay alternativas* a la IE.

Por ejemplo:

1. *La reinversión de las ganancias* provenientes de las lucrativas industrias de exportación y las empresas nacionales estratégicas en el marco institucional de la propiedad pública. Las utilidades que se remitirían al exterior en virtud de un régimen de IE se canalizan hacia adentro del país con el objeto de expandir la producción local, lo que daría lugar a un efecto "multiplicador", aumentaría el consumo y la demanda internos, en un círculo virtuoso opuesto al círculo vicioso de "ingreso rápido-salida rápida" de la IE.
2. *El control del comercio exterior*, que posibilitaría la retención de las ganancias provenientes de la paridad cambiaria, a fin de evitar la fuga hacia el exterior de moneda fuerte y asignarla a las pequeñas y medianas empresas (PyME), para que la vuelquen a la producción local y al consumo popular.

* Conocida como TINA, por su sigla en inglés ("There Is No Alternative"). (N. de E.)

3. *La inversión de los fondos de jubilación* en actividades productivas, en lugar de mantenerlos en bancos privados o en fondos fiduciarios. Los fondos de jubilación, en muchos países, constituyen uno de sus más grandes capitales que, bajo un régimen de administración mixto (entre el gobierno y los trabajadores), podrían trocarse en una fuente primordial de inversiones productivas y sociales.
4. *La creación de bancos de desarrollo para las remesas al extranjero de los trabajadores*, con el fin de canalizar una parte de las ganancias de éstos hacia actividades productivas y generadoras de puestos de trabajo. En muchos países extranjeros, las remesas al exterior se encuentran entre las principales fuentes de moneda fuerte, por lo general destinada al consumo de los hogares y actividades económicas marginales. El Estado neoliberal, muy a menudo, también emplea parte de esta moneda fuerte para cubrir el servicio de la deuda externa.
5. *Una moratoria respecto de los pagos de la deuda*, política afirmada en una investigación que dilucide si la deuda original tiene orígenes legítimos, si fue empleada para financiar el desarrollo, o bien si formó parte de un patrón de prácticas corruptas y usos improductivos (por ejemplo, gastos militares). Debería determinarse si el capital original ya ha sido devuelto y si dichos préstamos fueron, en sus comienzos, tomados por empresas privadas, en cuyo caso los pagos de la deuda deberían cancelarse o privatizarse; es decir, devolverlos a sus tomadores originales. El Estado no debe socializar las deudas incobrables de empresas privadas mal administradas ni compensar los malos criterios en materia de decisiones de inversión, ni las aventuras de alto riesgo de los acreedores cuando de tomar dinero prestado se trata. Los antiguos prestamistas y prestatarios deben asumir los riesgos de las ganancias y las pérdidas, en vez de cargar al pueblo con la devolución de préstamos respecto de los cuales ni se lo consultó ni lo beneficiaron.
6. *La recuperación de los fondos del Tesoro robados* y de los bienes ilegalmente privatizados por regímenes precedentes. Las cuentas en el extranjero que se nutren de transferencias ilícitas que realizan, sobre todo, las elites comerciales y políticas

deben incautarse en el marco de una comisión anticorrupción encabezada por abogados tributaristas independientes y representantes de las organizaciones populares. Las empresas privatizadas en circunstancias dudosas deben ser renacionalizadas.

7. *El cobro de los impuestos no pagos*, sobre todo debido a la evasión fiscal por parte de las EM y las firmas internacionales, que deben ser investigadas, juzgadas y castigadas con severas multas. El Estado debe exigir el pago integral de impuestos de períodos anteriores o bien secuestrar los activos físicos y líquidos de las empresas extranjeras morosas. El Estado puede exigir que se expongan a examen público los libros contables de las EM, a fin de frustrar la habitual práctica de "fijación de precios" dentro de las empresas y, así, hacer bajar las ganancias y los ingresos artificial e ilegalmente para evadir los correctos pagos de impuestos.
8. *Impuestos graduados a la tierra y la expropiación de tierras poco utilizadas o con destino especulativo*, que pueden erigirse en tierras destinadas a la reforma agraria, y al incremento de la productividad agrícola de alimentos para consumo local y para la exportación. Las enormes propiedades y plantaciones ocupadas ilegalmente deben ser expropiadas sin indemnización. Toda indemnización en bonos a largo plazo debe liquidarse sobre la base del valor impositivo declarado en el pasado, o a su valor de mercado, si los dueños de tales propiedades desean abonar la diferencia entre el valor declarado y el valor de mercado.
9. Deben liquidarse *las tenencias extranjeras o las inversiones por parte de empresas públicas*, y sus retornos deben reinvertirse en infraestructura productiva nacional de punta y en industrias procesadoras. Deben reducirse las reservas externas excesivas y se debe ponerlas a trabajar en la diversificación de la economía. Deben mantenerse reservas en diversas monedas y no deben depositarse en bancos extranjeros, donde un adversario imperial pueda mantenerlas como rehén. Tener una moneda "devaluada" debido a una antigua "reputación" o debido a vínculos "neocoloniales" es de mala política y de mala economía.

10. *Maximizar el empleo:* la mano de obra subempleada —que, en algunos casos, llega al 80 % de la fuerza laboral— puede volcarse en proyectos de gran escala y compensar el "capital escaso" para transformarse en una fuente de acumulación de capital inicial. Del mismo modo, los trabajadores y los profesionales cultos y capacitados subutilizados pueden ofrecer innovaciones organizativas, que logren incrementar la producción y la productividad totales.

En todo análisis serio de la economía social de la mayoría de los países, se descubrirá que hay múltiples fuentes *nacionales* de capital a las que podría acudirse para prescindir de los fondos extranjeros. Estas fuentes están dotadas de todas las ventajas de las altas tasas de la inversión de capital, sin ninguna incertidumbre política, ni las vulnerabilidades económicas y las desigualdades sociales que conlleva el capital extranjero.

El peor de los casos: la IE como último recurso

Supongamos que un país en vías de desarrollo cuenta con escasas ganancias del exterior, pocos o ningún fondo de jubilación, una administración tributaria honesta pero pocas fuentes imponibles y, por otro lado, es rico en recursos naturales o productivos que requieren altas inversiones iniciales de capital y nueva tecnología. En este caso, se requiere financiación o experiencia externas. La cuestión, entonces, es cuáles son los contratos óptimos y estratégicos de corto plazo que minimicen los efectos negativos enumerados en párrafos anteriores.

El abordaje óptimo, en este caso, sería des-ensamblar el "paquete de inversión extranjera"; vale decir, minimizar la propiedad directa extranjera y el control de gestión de largo plazo. A fin de maximizar la propiedad y el control estratégicos nacionales, es preferible celebrar contratos de gestión de corto plazo que incluyan la capacitación de reemplazos nacionales a lo largo de un período prefijado, preferentemente de países que cuenten con un Estado no imperial, menos intruso.

De igual manera, cuando se necesite asistencia técnica, es

preferible contratar asesores técnicos que trabajen en tándem con especialistas locales, mientras los técnicos locales se preparan para asumir, en el futuro, dichas funciones. Si se requiriera que las multinacionales construyeran instalaciones productivas en el país de desembarco, deberían celebrarse contratos "llave en mano" mediante los cuales se garantice a dichas multinacionales una cierta tasa de utilidad a lo largo de un período prefijado y, luego, que éstas las entreguen a los dueños nacionales.

Los contratos con objeto específico, y límites en el tiempo, permiten que la nación maximice el empleo de profesionales, gerentes y trabajadores nacionales capacitados. El conjunto cada vez más amplio de especialistas altamente calificados del mercado mundial ofrece posibilidades de elección y elimina casi por completo la dependencia respecto de un único país (en particular, de los países imperialistas), y de la IE, con su consiguiente pérdida de largo plazo de la propiedad, el control y la planificación estratégica de la inversión.

A fin de limitar las relaciones peligrosas con el capital extranjero, es esencial que el país en cuestión invierta en capacitación profesional y técnica, y en investigación y desarrollo, todo lo cual puede realizarse mediante estudios selectivos realizados en el extranjero o a través de la importación de especialistas desde el exterior.

Un modelo alternativo: Control Público Ingenieros-Trabajadores (CPIT)

La experiencia histórica nos brinda varios ejemplos de exitosas Empresas Gestionadas por los Trabajadores (EGT). En Yugoslavia, las EGT funcionaron durante más de 30 años en la reconstrucción de la industria y en su veloz expansión, gracias a lo cual aumentaron los ingresos y se financiaron programas gratuitos de salud pública, educación y recreación. Pese al surgimiento de diferenciales salariales interregionales y entre plantas, además de la existencia de una estructura política centralista, las EGT lograron unificar los diversos grupos étnicos e hicieron bajar sustancialmente el desempleo y la desigualdad entre géneros.

La posterior introducción de reformas de mercado por parte del FMI desembocó sin escalas en el desempleo masivo, que fue explotado por los virulentos nacionalistas étnicos, llevó a una serie de guerras sangrientas y destructivas y a la conversión de los nuevos mini-Estados en subsidiarias económicas del imperio euro-norteamericano.

En Chile, durante la presidencia de Salvador Allende, se expropiaron más de cien fábricas, que fueron convertidas en EGT. Ciertos estudios especializados (Winn, 1989; Zimbalist y Espinosa, 1976) brindan evidencia empírica que demuestra una mayor productividad, mayor motivación en los trabajadores y sustanciales mejoras en las condiciones sociales, sanitarias y laborales. El golpe militar encabezado por el general Pinochet destruyó el sistema de las EGT e impuso el sistema de libre mercado. El resultado fue un aumento masivo en el desempleo, una baja en picada de los estándares de vida y las condiciones de trabajo, además de la quiebra de numerosos fabricantes de bienes para el consumidor.

Una de las fábricas más importantes de cerámicos de Argentina, Zanon, llegó a la quiebra luego de una mala administración. Ante la posibilidad de un desempleo masivo, los trabajadores tomaron el control de la fábrica y la hicieron funcionar con los obreros originales y algunos nuevos. La empresa resultó un modelo de eficiencia: se unieron ingenieros, contadores y jefes de equipo, elegidos en asambleas generales, para resistir la represión, y producir y comercializar lo fabricado.

Thorsten Veblen, uno de los economistas estadounidenses más críticos y brillantes de principios del siglo XX, escribió un análisis devastador del rol de la actividad empresaria en la organización y la dirección de la industria. En *Engineers and the Price System*, de 1921, detectó el conflicto existente entre la orientación innovadora y productiva de los ingenieros y la obsesión empresaria de obtener ganancias a corto plazo, además del desperdicio económico que significan el *marketing* y la publicidad.

Si bien el análisis crítico de Veblen sobre la empresa era acertado, pasó por alto las capacidades creativas y productivas de la clase trabajadora: no logró apreciar las enormes posibilidades

de una alianza entre ingenieros y trabajadores. Pero lo que es más importante es que subestimó la tendencia del poder tecnocrático concentrado y autónomo para lograr armonía con los grupos empresarios y financieros. La gestión realizada por los trabajadores mismos, sobre la base de asambleas y consejos fabriles regidos por democracia directa, sirve como un correctivo que evite las tendencias hacia el gobierno de la oligarquía y el surgimiento de las desigualdades sociales.

La cuestión central del problema es que casi todas las empresas operan sin ningún aporte importante de los presidentes de empresa: los ingenieros diseñan, los trabajadores calificados ponen la planta en operación, los obreros operan la maquinaria, los empacadores despachan la mercadería, los contadores calculan los costos y los beneficios, entre otras funciones. Los capitalistas no participan en la división social de la producción y la distribución. Su "capital" (y riqueza) surge de las utilidades que extraen del trabajo de ingenieros y trabajadores; es mucho más racional y eficiente que los productores asignen las "ganancias" a una mayor producción, y a actividades sociales y recreativas, porque pueden así eliminar la exorbitante porción que pasa al consumo excesivo.

La evidencia histórica y empírica muestra que los inconvenientes políticos, económicos y sociales de la IE exceden en mucho cualquier beneficio de corto plazo percibido por sus defensores. La investigación ha demostrado que la mayor parte de las economías poseen suficientes recursos financieros y de capital, y subutilizan la capacidad humana y productiva para emprender desarrollos exitosos sin tener que pagar los altos costos políticos que conllevan las IE. Un modelo alternativo de Control Público Ingenieros-Trabajadores (CPIT) ofrece numerosas ventajas respecto de la subordinación a la financiación internacional y al capital de inversión.

Si bien las IE desempeñan un rol por lo general negativo, el modelo CPIT no excluye totalmente las IE en circunstancias específicas, si se las limita en tiempo y espacio para implementar el desarrollo interno. La estrategia dirigida hacia el aprovechamiento de la asistencia internacional que complemente el crecimiento recomienda el empleo de contratos específicos con muchos proveedores, en particular los que no están vinculados con el Estado imperial.

Si bien el modelo CPIT presenta un enfoque alternativo, que maximiza los intereses nacionales y de clase, posee serios inconvenientes potenciales o contradicciones internas que requieren reflexión, deliberación, debate y reformas constantes. No obstante ello, tal modelo brinda la ruta más segura y más directa hacia el desarrollo con democracia, justicia social e independencia nacional. El éxito y la sustentabilidad de las CPIT no depende solamente de su viabilidad socioeconómica, sino de políticas e instituciones dirigidas a la seguridad nacional y cultural.

Son numerosas las ventajas significativas de respaldarse en el CPIT más que en EM extranjeras, en la búsqueda de una estrategia de desarrollo. Por ejemplo:

- *Evasión e ingresos impositivos*

Las EM son maestras en el arte de evadir impuestos y corromper funcionarios nacionales. El CPIT, dada su operatoria con la modalidad "libros abiertos" y la fiscalización de auditores independientes que informan permanentemente a trabajadores y consumidores, puede ayudar a minimizar la evasión fiscal, lo cual conlleva aumentos en los ingresos, saldos fiscales sólidos y muy poca corrupción.

- *Inversión social contra remesas de utilidades y salarios de privilegio*

Las utilidades que se obtienen mediante la aplicación de una estrategia dependiente de las EM se invierten, en su gran mayoría, en el extranjero, en salarios exorbitantes, premios y gastos de los presidentes de empresas y otras elites gerenciales. Con el CPIT, las utilidades se reinvierten en la expansión de la producción local, en programas de desarrollo social y en mejoras en las condiciones de trabajo.

- *Fugas de capital contra altas proporciones de reinversión*

El modelo EM-IED se basa en movimientos muy volubles del capital —por ejemplo, las fugas de éste—, lo cual lleva a una

inestabilidad mayor de las inversiones y a fluctuaciones en los ingresos del Estado. El CPIT nos presenta proporciones más altas y estables de reinversión, mayor estabilidad en el empleo, en las inversiones y en los ingresos públicos.

- *Inversión especulativa contra inversión de largo plazo en investigación y desarrollo*

Una de las exigencias básicas de las multinacionales es la desregulación de los mercados financieros a fin de movilizar el capital de inversiones fijas a las "líquidas" (especulativas). Esta conducta ha llevado al crecimiento de la inversión especulativa, que ha provocado crisis severas en todo el mundo capitalista. Con el modelo de CPIT, operaciones financieras muy reglamentadas podrían minimizar el flujo de capital que se canaliza hacia la actividad especulativa y maximizar la financiación de innovaciones en materia de productos, investigación y desarrollo.

- *Bienestar capitalista contra bienestar social*

Con el modelo de EM, el Estado otorga enormes subsidios a inversores extranjeros en la forma de exenciones impositivas, tierras sobre las que no se pagan arrendamiento, desarrollo de infraestructura financiado por el Estado, préstamos a bajo interés, crédito barato, y desactivación de las leyes laborales y ambientales. Con el modelo CPIT, se socializan los costos y las utilidades: se logra la prestación de servicios gratuitos de salud, se garantiza el empleo, se obtienen jubilaciones estables y acordes al costo de vida, además de atención infantil, condiciones seguras de trabajo, vacaciones suficientes y educación permanente que permita actualizar capacidades y productividad para, así, aumentar el tiempo de ocio y de estudio.

- *Capital móvil/mano de obra fija contra capital fijo/mano de obra móvil*

En virtud del modelo de EM, el capital se "reubica" a fin de maximizar las ganancias, disminuir impuestos, socavar las condiciones laborales, y evitar obligaciones en salud y previsión social. Con el modelo de CPIT, se fija el "capital" para una ubicación específica, y la mano de obra está capacitada y es móvil a fin de ascender en la escala de habilidades, rota en roles de liderazgo y transita todos los lugares de la capacitación laboral. No existe la "contratación externa" ni la "tercerización" de los "contratos de trabajo temporario". Este modelo aprovecha la fuerza de trabajo estable, con numerosas capacidades, para aplicar su experiencia a una mejor producción, sin la desorganización frecuente provocada por la rotación de trabajadores.

Problemas potenciales en el CPIT

No obstante las ventajas que tiene el CPIT respecto de las IE, también tiene algunos problemas; por ejemplo, los siguientes:

- Mayor consumo sobre la inversión.
- Burocratización de la organización.
- Indisciplina de los trabajadores, declinación en la producción y en la innovación.
- Pérdida de competitividad.
- Pago de impuestos en exceso o en defecto al gobierno central.
- Desigualdades intersectoriales debido a tasas diferenciales de productividad y precios.
- Excesivo énfasis en los beneficios sociales en oposición al consumo individual.
- Cuestiones marginalizantes de género, raza y ecología.

Para ser efectivo, el modelo CPIT requiere que sus líderes y defensores cuenten con una visión de largo plazo del proceso de desarrollo, a fin de equilibrar las exigencia de consumo inmediato con inversión en producción. Es inevitable —sobre todo, en la fase inicial del modelo— que se produzcan fuertes presiones para "marcar una diferencia" respecto de abordajes capitalistas pasados que permanentemente pospusieron la satisfacción popular a fin de "aumentar la porción de la torta".

El nuevo régimen tendrá que ajustarse a esta exigencia política a través de una iniciativa temprana de brindar programas significativos de impacto social (como atención médica gratuita y mayor educación, reducciones en los alquileres y condonación de deudas), a fin de lograr la confianza de las clases trabajadoras y demostrar que el nuevo régimen representa un corte con el pasado. Los programas de impacto social, además, obtendrán la lealtad de las clases populares y les brindarán un acicate para defender el régimen, una cuestión importante dada la probable hostilidad de los poderes imperiales y de la clase gobernante local.

El nuevo modelo necesita precaverse de las tendencias inevitables hacia la burocratización basada en "organismos representativos", la experiencia distintiva y el prestigio de los líderes. Los mecanismos formales como el lugar popular de trabajo y las asambleas vecinales, el acceso popular a los medios masivos, los referendos sobre decisiones sociales y económicas estratégicas y, sobre todo, una clase trabajadora políticamente educada que se abra al debate público son el mejor antídoto contra el burocratismo.

No debería producirse indisciplina entre los trabajadores de un esquema CPIT, pero puede suceder. Algunos trabajadores intentarán minimizar su trabajo oficial para llevar adelante un trabajo "no declarado"; otros aprovecharán un régimen laxo o la clara ausencia de sanciones por ausentismo, o la posibilidad de fingir una enfermedad; es posible que otros lleguen siempre tarde, o no cumplan sus obligaciones satisfactoriamente, o lo hagan con negligencia. La educación social en materia de derechos y responsabilidades debe ser inculcada a todos los trabajadores, y respaldada por sanciones como la pérdida de salarios, beneficios y tiempo libre para los transgresores crónicos. La combinación de recompensas y castigos debe prolongarse por tiempo indefinido. De lo contrario, la mayor parte de los trabajadores deberá soportar cargas extrasocietarias por culpa de unos pocos flojos.

Mientras una economía del tipo CPIT funcione en un mercado mundial capitalista, las empresas deben combinar las relaciones sociales humanas de producción con una mayor competitividad. Todos los CPIT, sin importar sus dimensiones, sus recursos, su proximidad con los centros imperiales, el nivel y la diversidad de la producción, necesitan invertir en investigación y desarrollo a fin de alentar las innovaciones en materia farmacéutica, tecnológica, de productos de calidad (entre otros) y tener, así, productos comercializables a precios competitivos.

Debe existir producción especializada en países con ventajas en cuanto a ubicación, recursos o capacidades. Las ganancias por productividad deberían ayudar a reducir las horas y los años de trabajo, ampliar el descanso, las actividades recreativas y la educación permanente, así como el tiempo de buena calidad para cuestiones personales, familiares, y para pasar con amigos. En ausencia de innovaciones y competitividad constantes, las pérdidas del mercado perjudicarán severamente el crecimiento de las relaciones sociales.

La socialización de la producción puede no significar un cambio en las desigualdades raciales y de género entre las clases trabajadora y agrícola. Se necesitará de una "revolución cultural" concertada sobre la base de iniciativas legales, educativas y gubernamentales para que comience el proceso de revertir el racismo y el sexismo institucional y personal en todas las esferas de la producción, en el consumo y en las representaciones culturales. Los representantes directos de las organizaciones raciales y femeninas, estratificadas por clase, deben estar presentes en posiciones clave. De igual forma, la socialización de la producción requiere la presencia directa de representantes de organizaciones masivas ambientales, a fin de minimizar la explotación de los recursos no renovables, la polución ambiental, la agricultura con productos químicos, entre otros.

Finalmente, el CPIT enfrenta el problema de las desigualdades generadas por diferentes niveles de productividad, la producción de valor y la demanda del mercado que conduzca a inequidades entre fábricas, sectores y regímenes. El control descentralizado acentúa las ventajas de algunos en desventaja de otros, lo cual conduce a la reproducción de desigualdades de clase y regionales. Un sistema de subsidios progresivos de tipo impositivo, salarial y social, así como una mayor inversión en la actualización de las industrias y las regiones menos desarrolladas, pueden suavizar estas desigualdades.

Políticas para sustentar los regímenes antiimperialistas

No es infrecuente que los regímenes que adoptan alternativas a las estrategias neoliberales basadas en las IE resulten depuestos, lo cual sucede porque no elaboran políticas de defensa, seguridad y cultura compatibles con el nuevo abordaje.

El eje de sustentación de todo régimen de CPIT requiere un conjunto congruente y coherente de instituciones y políticas antiimperialistas. En primer lugar, se encuentra la cuestión de la seguridad nacional, el cierre de los puntos vulnerables a los golpes militares y a las intervenciones o campañas de desestabilización. Al indagar en la abundante literatura sobre "alternativas" al neoliberalismo, el "desarrollo sustentable" y el "poder popular", no hay discusión sobre que es necesario construir instituciones que puedan proteger las alternativas contra la predecible intervención político-militar del imperialismo norteamericano o europeo. A lo sumo, hay comentarios de que existen vínculos de seguridad con el aparato estadounidense de inteligencia militar internacional pero muy, muy pocas ideas sobre propuestas alternativas.

Hay al menos seis acuerdos institucionales principales que facilitan al Estado imperial norteamericano ingreso directo a sus países-objetivo: bases y misiones militares, programas de capacitación en el extranjero, maniobras militares conjuntas, conferencias militares regionales y "relaciones personales informales" a través de cualquiera de los elementos precedentes. En todos estos contextos, se produce un flujo asimétrico de influencia: de los oficiales militares estadounidenses a los latinoamericanos. El contenido es una mezcla de tecnología con ideología.

El eje de estos programas es el reclutamiento de "agentes", conversos ideológicos y activistas políticos que puedan presionar a los regímenes o las políticas antiimperialistas, amenazarlos o intervenir en contra de ellos. Ellos son el canal de las políticas estadounidenses y fuentes de inteligencia política. Los "conversos ideológicos" constituyen un punto clave de entrada para las maniobras desestabilizadoras de Estados Unidos; también se los conoce como importantes agentes útiles para establecer parámetros políticos que impidan que los funcionarios electos procuren estrategias antiimperialistas.

Una de las "señales" que activan la intervención militar de Estados Unidos es el conjunto de políticas diseñadas para excluir o modificar el ingreso de la IE. El sostenimiento del modelo alternativo entre ingenieros y trabajadores requiere una serie de cambios institucionales y políticos en materia de medidas de seguridad; por ejemplo, la rescisión de los acuerdos sobre bases militares, misiones de entrenamiento en el extranjero, misiones asesoras militares y ejercicios conjuntos. Las políticas de aprovisionamiento deben reorientarse a los proveedores nacionales y al desarrollo de una industria militar estatal también "nacional".

Puede que sea necesario celebrar alianzas comerciales con países y empresas no imperialistas. De igual importancia, es preciso que se replantee la situación de los instructores militares, los planes de estudio y la planificación estratégica para servir a la defensa nacional contra la agresión imperialista, más que dedicarse a la represión popular. Deberá llegarse a un equilibrio entre el personal militar técnicamente competente y la militancia política. El punto clave es asegurar que el aparato de la inteligencia militar sea compatible con el régimen popular "alternativo". Soslayar esta cuestión equivale a abrir las puertas a una peligrosa amenaza al nuevo régimen democrático.

Las alineaciones internacionales políticas y militares deben reformarse para reducir los pretextos que justifiquen la intervención militar. De particular cuidado son los "pactos regionales militares", que están encabezados y dirigidos por los poderes imperiales, dado que pueden ser utilizados para invadir y ocupar algún país independiente y hacer peligrar la política democrática autónoma de algún "alternativo". En cambio, los acuerdos bilaterales y los vínculos regionales que excluyan al imperio pueden servir para aislar el poder de éste. Las compras militares de competidores o adversarios imperiales pueden brindar avíos militares para apuntalar la defensa nacional contra las amenazas de los clientes-representantes del imperio.

En lugar de depender de los armamentos de alta tecnología vinculados a las misiones asesoras y de entrenamiento imperiales,

la clave para la seguridad nacional reside en tomar experiencia y conocimientos de los no adversarios, en la creación de un ejército masivo de ciudadanos muy entrenados, y en contar con una defensa civil relacionada con un ejército profesional bien capacitado.

Dada la alta prioridad de las amenazas militares imperiales, la clave para la defensa nacional es la creación de una fuerza terrestre de fondo, que provoque víctimas políticamente inaceptables si y sólo si las botas imperiales pisan el suelo de la nación. Depender sólo de un ejército profesional o de ciudadanos no será suficiente para frenar una invasión imperial: los profesionales brindan el conocimiento estratégico, táctico y técnico en materia de armamento y planificación militar, y el ejército ciudadano brinda la gran red para sostener una resistencia guerrillera prolongada contra la fuerza ocupante. Redunda claramente en el interés del régimen popular entrenar una reserva militar masiva, y combinar las funciones de seguridad con asambleas comunitarias educativas y culturales, en donde se comente el conflicto político que se ha presentado.

La totalidad de los planes de estudio militares tienen que ser diseñados de manera tal que se concentren en las amenazas externas que emanan de un poder imperial, sus representantes locales y los regímenes clientelistas vecinos. Deben hacerse todos los esfuerzos posibles para formar alianzas de defensa mutua con regímenes que también hayan sido amenazados por el poder imperial, y para firmar pactos diplomáticos y políticos con países de la región, a fin de neutralizar los esfuerzos imperiales de aislar políticamente al gobierno progresista. Las misiones de entrenamiento, los intercambios de inteligencia y las industrias militares conjuntas entre regímenes amigos pueden contrabalancear la expulsión de las misiones militares imperiales.

Hay que diversificar la fuerte de obtención de avíos militares, que deben provenir de países proveedores confiables. Sin embargo, por razones de seguridad, es esencial el desarrollo de industrias militares locales independientes, con un doble propósito: garantizar la provisión ante una emergencia y adaptar el armamento al terreno local.

La solidaridad internacional construida en torno a los movimientos de masa, y a foros intelectuales y sociales, constituye un elemento importante en la tarea de desarrollar una política externa democrática y de fortalecer la seguridad nacional. La seguridad de que cualquier agresión militar imperial detonará protestas masivas y de gran escala, revueltas populares y la venganza contra los intereses comerciales de Estados Unidos constituye un elemento disuasorio importante. La coordinación de un plan de trabajo común, basado en transformaciones programáticas y valores sociales compartidos, puede facilitar respuestas rápidas en momentos de crisis inducidas por el imperio.

Los medios masivos de comunicación, que pueden brindar informes internacionales al público nacional y del extranjero, son esenciales en la batalla por las ideas con los poderes imperiales. Los servicios noticiosos alternativos, y los medios gráficos y electrónicos vinculados a los movimientos activistas y al público masivo son esenciales para informar al público sobre los avances sociales, la realidad económica y la postura de las clases trabajadoras respecto de todas las disputas con el poder imperial y sus EM.

En el campo de la educación, deben descartarse los textos básicos sobre historia y estudios sociales que difundan el rol benigno de los poderes imperiales y de las clases dirigentes locales, y deben ser reemplazados por una historia de los "pueblos nuevos" y un análisis social "desde abajo". Deberá hacerse hincapié en el servicio público, la cooperación y el repudio a toda forma de explotación y discriminación por parte de las instituciones imperialistas y nacionales.

La seguridad nacional se defiende a partir de un abordaje estratégico general que vaya más allá de los servicios profesionales del Estado, para abarcar el contexto social, cultural y político del trabajo diario y la vida cotidiana.

El sostenimiento de los regímenes antiimperialistas: condiciones políticas, sociales y culturales

Los Medios Masivos (MM) privados, en particular los vinculados con los medios cuyos propietarios son las IE, constituyen una forma de transmisión de la propaganda que ensalza a éstas.

Sus diversos mecanismos son claros. La propaganda en favor de los "productos" y los hábitos de consumo de los países imperiales favorece la penetración imperialista. La propaganda pro-imperial está disimulada como "noticias". Los estilos de vida que conforman los estereotipos de clase y de raza, descontextualizados de las relaciones de clase y étnicas, y los valores mercantiles promueven una movilidad individual centrada en cada individuo contra los valores de solidaridad social y servicio público. Ciertos MM locales igualmente nefastos transmiten noticias sobre crímenes violentos pro-imperialistas, así como sobre espionaje y terrorismo, que justifican los crímenes de las intervenciones imperialistas y degradan los movimientos de liberación.

Es claro que todas las producciones y programas de los medios reflejan los valores y los intereses de los grupos dominantes de la sociedad. Cuando un gobierno obrero se encuentra en el poder, la programación de los medios debe promover películas y programas de televisión, radio y videos que afirmen la resistencia, la solidaridad y las mejoras colectivas, al mismo tiempo que alienten la confrontación crítica con las contradicciones y los desafíos que enfrenta la sociedad. Deben promoverse restricciones a noticias acerca de crímenes violentos y explotación social. Debe estimularse la promoción de películas producidas y escritas en el país, así como producciones televisivas de igual origen, mediante la fijación de cupos a las importaciones de todas ellas. El lenguaje grosero repetido debe reemplazarse por un vocabulario más rico, con el objeto de igualar "hacia arriba" en cuanto a alfabetización, y no equiparar "hacia abajo", utilizando el lenguaje lumpen.

Debe emplearse el idioma nacional en todos los avisos publicitarios, promociones, y contextos técnicos y políticos. Deben promoverse clases multilingües para profundizar la solidaridad, el aprendizaje y la comunicación internacionales. Todos los niños deben concurrir a la escuela pública, desde el jardín de infantes hasta la universidad, que debe ser gratuita y accesible para todos, y de igual calidad, a fin de mitigar los privilegios y las redes educativas clasistas. La capacitación docente debe incluir una historia crítica del poder imperialista y de las luchas antiimperialistas.

Debe alentarse la participación masiva en los deportes, las artes, las artesanías y los pasatiempos, y deben ponerse a disposición instalaciones, maestros e instructores para todos ellos. Deben fijarse precios accesibles para los acontecimientos culturales y deportivos, y los boletos deben estar disponibles para los interesados a medida que éstos vayan llegando. Deben alentarse los equipos comunitarios y los formados en el lugar de trabajo, las artes dramáticas y las instalaciones para utilizar Internet, y deben estar vinculadas con la identidad nacional. Deben promoverse los programas internacionales de persona a persona, de ciudades hermanas, y todo intercambio cultural a fin de alentar el entendimiento internacional y reducir las campañas "demonizadoras" de los líderes y los medios imperiales. Los intercambios culturales internacionales deben basarse en la igualdad, la reciprocidad y la no intervención. En síntesis: el cosmopolitismo debe fusionarse con la cultura popular, y tener fuertes raíces nacionales y de clase.

La ciencia, la tecnología y la liberación nacional

Los sujetos elegidos para la investigación científica, sus beneficiarios, sus patrocinadores, sus usos y abusos lo son en función de cuestiones políticas o de estructuras económicas. No existe la ciencia apolítica. Si bien los métodos científicos no son políticos, sus sujetos, sus tratamientos y sus productos están determinados políticamente. El trabajo de muchos científicos está dirigido y, podríamos decir más, financiado de manera directa por una conducta de las EM que apunta a maximizar las ganancias; las empresas farmacéuticas financian la investigación para producir drogas "muy taquilleras", que se ponen a la venta para mitigar las enfermedades que afectan a los ricos de los países imperiales u opulentos, mientras se encuentran lejos del alcance de los pobres. Los científicos trabajan para la industria militar y las empresas privadas que se dedican a la extracción de minerales y de petróleo; estas empresas explotan los recursos no renovables.

En un régimen popular, los científicos trabajarían en la prevención de las enfermedades, en la salud pública, y en fármacos y vacunas contra enfermedades que afectan a los pobres (ma-

laria, fiebre tifoidea, fiebre amarilla). Los científicos trabajarían para incrementar la producción de bienes para el consumo popular: alimentos nutritivos, electrodomésticos y transporte público. Las prioridades de la investigación científica estarán regidas por las necesidades nacionales de clase. La perspectiva del gobierno sobre las políticas que estructuran la ciencia debe estar dirigida hacia la concreción de mejoras sociales en las condiciones de vida y de trabajo de las clases populares.

La ética y la salud pública se encuentran por delante, en materia de la aplicación de los descubrimientos científicos, de las patentes de las empresas, que cobran precios exorbitantes para curar a unos pocos a costa de desentenderse de la mayoría. La política pública deben orientarse hacia un programa de medicina preventiva nacional que abarque a todos: deben promoverse la educación, el tratamiento, la nutrición y el ejercicio a través de voluntarios de grupos nacionales de salud, organizados de acuerdo con las necesidades de cada grupo específico de personas.

El Estado, mientras promueve la medicina práctica y preventiva, también debe financiar la medicina experimental avanzada y orientada a encontrar nuevos tratamientos para las principales enfermedades.

La ciencia también debe cumplir la función de desarrollar nuevas armas para disuadir a los invasores imperiales: misiles detectores de calor para derribar helicópteros invasores, misiles para defenderse de ataques aéreos, granadas perforadoras de tanques para ponerlos fuera de combate, y portaaviones acorazados. El conocimiento científico del armamento estratégico es esencial para disuadir las invasiones y las intervenciones imperiales: cuanto más altos sean los costos en personal de un ataque imperial, mayor será la oposición popular interna en el país imperialista, mayor el descrédito de los militares y de las elites políticas, y más probable será que no se lancen ni se prolonguen otras agresiones imperialistas.

Deben enseñarse habilidades informáticas básicas junto con materias como idiomas, metodología científica, historia, ética y, al mismo tiempo, debe impartirse capacitación en áreas especia-

lizadas. La investigación nacional independiente y los centros de desarrollo —divorciados de los centros imperiales "prestigiosos"— deben llevar adelante estudios y elaborar propuestas de políticas para que las asambleas populares y los líderes políticos las debatan, las aprueben e implementen. La cooperación internacional, la investigación conjunta y los intercambios universitarios deben tener lugar en cooperación con centros que compartan intereses y una ética de clase similares.

Los científicos, los trabajadores calificados, los especialistas y los profesionales, en todos los niveles de educación, deben estudiar los principios éticos y políticos que sustentan su sociedad, y deben aprender sus obligaciones cívicas y su responsabilidad social para con todos los trabajadores, los soldados, los campesinos y los profesionales que brindan, en su conjunto, a estos trabajadores calificados, los medios necesarios para obtener educación gratuita y lograr la propia realización. Sólo a través de un compromiso real y profundo con un sistema social que promueva el éxito individual, puede el Estado resistir los intentos de los poderes imperiales de inducir el éxodo de los trabajadores especializados o su contratación en calidad de "disidentes" pagos.

Conclusión

Tiempo atrás, muchos regímenes progresistas de izquierda y autotitulados "antiimperialistas" intentaron combinar los dictados de las políticas extranjeras antiimperialistas con invitaciones, asociaciones y otras formas de colaboración con inversores extranjeros, incluso con los provenientes de Estados imperialistas hostiles. Muchos de esos regímenes suponen que pueden "controlar" las IE o subordinarlas a los objetivos y los intereses nacionales como si estuvieran manejándose con una "relación fija".

Como hemos demostrado a lo largo de este estudio, una vez que ha desembarcado una "cabecera de playa" de las IE, éstas suelen mostrar una potente tendencia a invadir toda la economía, a corromper a los funcionarios locales, a sobornar a los legisladores y a presentar un "modelo" diferente para los ejecutivos del Estado; un modelo afín a una vida de lujos, grandes sueldos, privi-

legios y, sobre todo, a una ideología más conectada con el liberalismo que con el antiimperialismo. Como hemos demostrado, las IE no son meros agentes económicos, sino que son verdaderos actores políticos respaldados por sus respectivos Estados, los medios y los tribunales internacionales, así como las "redes de simpatizantes locales" dentro y fuera del Estado.

Por lo general, las IE pasan de tener participaciones accionarias minoritarias a la titularidad de casi toda la empresa; de asesores a puestos ejecutivos; de sectores económicos particulares a la economía en general. Durante todos estos procesos, las IE hacen inclinar la balanza en su favor, cosa que los regímenes antiimperialistas intentan manejar mientras se encuentran en medio de las IE, el capital privado nacional y el público. Desde un primer momento, los inversores en IE buscan "socios estratégicos" entre la "burguesía nacional" y les ofrecen lucrativas adquisiciones, lo que implica el primer paso en la construcción de futuros monopolios.

Lo que enfatizamos aquí es que los regímenes antiimperialistas, que afirman ser "pragmáticos" al incluir las IE en sus sectores estratégicos, son, en realidad, "idealistas", a-históricos y carentes de una comprensión realista de las estrategias pasadas y presentes de las IE.

Las IE pueden ofrecer un atajo al capital, legitimidad ante los mercados de capitales, *know-how* empresario y redes de comercialización, pero el costo que debe pagarse es la subversión gradual de la política antiimperialista, la corrupción de los funcionarios públicos y la reproducción de una nueva sociedad de clases basada en el poder de las IE sobre el Estado nacional.

Un régimen antiimperialista claro y coherente no puede trabajar a dos puntas: tarde o temprano, se verá sometido a la política extranjera dictada por el poder imperial que se encuentra detrás de la IE emergente en alianza con la burguesía nacional. Si bien las ganancias rápidas y los *booms* en las materias primas brutas *(commodities)* suelen permitir que un régimen antiimperialista sustente un discurso contradictorio en apoyo de una política antiimperialista hacia el extranjero y el ingreso a gran escala de inversiones externas, esta situación no se sostiene a lo

largo del tiempo. En el plazo que media entre su ingreso y sus consecuencias, las IE y sus consiguientes altas utilidades y conexiones políticas corroen las bases sociales del régimen, porque ponen de relieve la brecha existente entre los discursos antiimperialistas y la colaboración de la política interna.

Hemos demostrado que la desintegración de los regímenes antiimperialistas no es inevitable, que existen alternativas factibles para sostenerlos, pero sólo si la política exterior antiimperialista está arraigada en profundas transformaciones sociales internas que pongan el modelo de trabajadores e ingenieros, dirigido por el sector público, en el centro del desarrollo.

Bibliografía

Aglietta, M. (1982): "World capitalism in the 1980s", *New Left Review*, 136 (noviembre-diciembre): 5-41.

Agosin, M. (1998): "Capital inflows and investment performance: Chile in the 1990s", en Ricardo French-Davis y Helmut Reisen (eds.): *Capital Inflows and Investment Performance: Lessons from Latin America*, París, OECD Development Centre/ECLAC.

Agrawal, V. y Remes, J. K. (2003a): "Offshoring and beyond", *The McKinsey Quarterly*, edición especial, pp. 25-35.

Agrawal, V. y Farrell, D. (2003b): "Who wins in offshoring?", *The McKinsey Quarterly*, edición especial, pp. 37-43.

Ahluwalia, M. S. (1999): "The IMF and the World Bank in the new financial architecture", *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, vol. 11, Nueva York, UNCTAD.

Ahluwalia, M. S. (2000): *Reforming the Global Financial Architecture*, Londres, Commonwealth Secretary, abril.

Akyüz, Y. y Cornford, A. (1999): "Capital flows to developing countries and the reform of the international financial system", *UNCTAD Discussion Paper* N.° 143, Ginebra, noviembre.

Albritton, R.; Itoh, M.; Westra, R., y Zuege, A. (2001): *Phases of Capitalist Development: Booms, Crises and Globalizations*, Nueva York, Palgrave.

Ames, B. et al. (2000): *Macroeconomic Issues: PRSP Sourcebook*, septiembre.

Ames, B.; Bhatt, G., y Plant, M. (2002): "Taking stock of poverty reduction efforts", *F & D*, vol. 39, N.° 2, junio.

Amin, S. (1976): *Unequal Development*, Nueva York, Monthly Review Press.

Amin, S. (1977): "Self reliance and the new international economic order", *Monthly Review*, 29 (3), julio-agosto.

Amsden, A. (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press.

Arestis, P. y Demetriades, P. (1997): "Financial development and economic growth: Assessing the evidence", *Economic Journal*, 107 (442): 783-99.

Ariyoshi, A.; Habermeier, K.; Laurens, B.; Otker-Robe, I.; Canales-Kriljeriko, J., y Kirilenko, A. (2000): *Country Experience with the Use and Liberalization of Capital Controls*, Washington, IME.

Armijo, L. E. (ed.) (2000): *Financial Globalization and Democracy in Emerging Markets*, Nueva York, St. Martin's Press.

Atkinson, A. B. (1999): *Is Rising Income Inequality Inevitable? A Critique of the Transatlantic Consensus*, Helsinki, United Nations University (UNU)/World Institute for Development Economics Research (WIDER).

Baker, G. y Blume, E. (1999): "Zedillo's revolution?", *Electric Perspectives*, 24 (4): 26-36.

Balboa, J. (2005): "Se importan en México 39 % de productos básicos para consumo", *La Jornada*, 11 de septiembre.

Banco Mundial (1988): *Inequality, Poverty and Growth*, Washington.

Banco Mundial (1997): *Private Capital Flows to Developing countries: The Road to Financial Integration*, Washington, Oxford University Press.

Banco Mundial (2000a): "Caribbean Economic Overview", *World Bank Report*, N.° 20460-LAC.

Banco Mundial (2000b): *Toward a Caribbean Vision 2020: A Regional Perspective on Development Challenges, Opportunities and Strategies for the Next Two Decades*, Washington, Caribbean Group for Co-operation in Economic Development (CGCED), junio.

Banco Mundial (2001a): *Engendering Development*, Nueva York, Oxford University Press.

Banco Mundial (2001b): *Financial Impact of the HIPC Initiative. First 22 Country Cases*, Washington, 10 de abril.

Banco Mundial (2001c): "From natural resources to the knowledge economy. Trade and job quality", *World Bank Latin American and Caribbean Studies*, Washington, septiembre.

Banco Mundial (2001d): *Social Protection Sector Strategy: From Safety Net to Spring Board*, Washington, enero.

Banco Mundial (2002a): *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Nueva York, Oxford University Press.

Banco Mundial (2002b): *Recent Trends in International Resource Flows*.

Banco Mundial (2002c): *World Development Indicators*, Washington.

Banco Mundial (2004a): "How regions finance themselves externally", *World Development Finance*, Washington.

Banco Mundial (2004b): *Pro-Poverty Growth: What have We Learnt?*, Washington.

Banco Mundial (varios años): *World Development Report*, Nueva York, Oxford University Press.

Banerjee y Duflo (2003): "Inequality and growth: What can the data say?", *Journal of Economic Growth* 8 (3): 267-299.

Bardhan, A. D. y Kroll, C. (2003): "The new wave of outsourcing", *Fisher Centre Research Report*, N.° 1103, Berkeley, University of California (http://repositories.cdlib.org/iber/fcreue/reports/1103).

Barro, R. J. (1997): *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, Cambridge, The MIT Press.

Benn, D. y Hall, K. (2000): *Globalization: A Calculus of Inequality; Perspectives from the South*, Kingston, Ian Randle Publishers.

Berger, S. y Dore, R. (eds.) (1996): *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, Cornell University Press.

Berry, A. (ed.) (1998): *Poverty, Economic Reform, and Income Distribution in Latin America*, Londres, Lynne Rienner.

Bhagwati, J. (2004): *In Defense of Globalization*, Oxford University Press (para el US Council on Foreign Relations).

BID-Banco Interamericano de Desarrollo (1998): *Workers and Labour Markets in the Caribbean: Policies and Programmes to Increase Sustainable Economic Growth*, vol. 1, Washington.

BID-Banco Interamericano de Desarrollo (2001): *Remittances to Latin America and the Caribbean: Comparative Statistics*, Washington.

Biel, R. (2000): *The New Imperialism: Crisis and Contradictions in North-South Relations*, Londres, Zed Books.

Bienefield, M. (1988): "The significance of the newly industrializing countries for the development debate", *Studies in Political Economy*, 25 (2): 7-39.

Birdsall, N. (1997): "On growth and poverty reduction: Distribution matters", *Remarks at the Conference on Poverty Reduction*, Harvard Institute For International Development, 8 de febrero.

Brenner, R. (1998): "The economics of global turbulence", *New Left Review*, 229, mayo-junio.

Brittan, L. (1995): "Investment liberalisation: The next great boost to the world economy", *Transnational Corporations* 4 (1).

Brownbridge, M. y Kirkpatrick, C. (2000): "Financial regulation in developing countries", *Journal of Development Studies* 37 (1): 1-24.

Bulmer-Thomas, V. (1996): *The New Economic Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*, Londres, Macmillan.

Calvo, G. (1998): "Growth, debt and economic transformation: The capital flight problem", en F. Coricelli; M. di Matteo, y F. Hahn (eds.): *New Theories in Growth and Development*, Nueva York, St. Martin's Press.

CARICOM (Caribbean Community) (2000): *Trade and Investment Report 2000. Dynamic Interface of Regionalism and Globalization*, Georgetown, CARICOM Secretariat/Ian Randle Publishers.

Castellanos, A. (2005): "La pobreza persiste como un mal generalizado", *La Jornada*, 1 de enero.

Caves, R. E. (1971): *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, Londres, Economica.

CEESP-Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2005): *http://www.edomexico.gob.mx/cemapem/agenda%20estrategica.htm/agendacentro92.htm#pobreza*, 1 de mayo.

CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1998): *La inversión extranjera en América latina y el Caribe*, Santiago.

CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2002a): *Balance Preliminar de Economías de América Latina*, Santiago, ECLAC.

CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2002b): *Statistical Yearbook*, Santiago, ECLAC.

CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2004): *La inversion extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago, Naciones Unidas.

CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2005a): *El panorama social de América Latina 2005*, Santiago, Naciones Unidas.

CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2005b): "Siguen en la pobreza 4 de cada 10 latinoamericanos", *La Jornada*, 26 de diciembre.

Chalmers, J. (2000): *Blowback: The Cost and Consequences of American Empire*, Nueva York, Metropolitan Books.

Chan, S. (1989): "Income inequality among LCDs: A comparative analysis of alternative perspectives", *International Studies Quarterly*, 33 (3): 45-65.

Chang, H.-J. (1998): "Globalisation, transnational corporations and economic development", en D. Baker; G. Epstein, y R. Pollin (eds.): *Globalisation and Progressive Economic Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Chang, H.-J. (2002): *Kicking Away the Ladder*, Londres, Anthem Press.

Chang, H.-J. (ed.) (2003): *Rethinking Development Economics*, Londres, Anthem Press.

Chang, H.-J. y Singh, A. (1993): "Public enterprises in developing countries and economic efficiency", *UNCTAD Review* 4. Hay una versión resumida en H.-J. Chang (2003): *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Londres, Zed Books.

Chang, H-J. y Grabel, I. (2004): *Reclaiming Development*, Londres, Zed Books.

Chapoy, A. (1975): *Las empresas transnacionales, instrumento del imperialismo*, México, El Caballito.

Chibber, V. (2002): "Bureaucratic rationality and the developmental State", *American Journal of Sociology*, Vol. 107, N.° 4, pp. 951-989.

Christiaensen, L.; Demery, L., y Paternostro, S. (2002): *Reforms, economic growth, and poverty reduction in Africa: Messages from the 1990s*, Washington, World Bank.

Chul-Lee, H. y McNulty, M. (2003): "East Asia's dynamic development model and the Republic of Korea's experiences", *The World Bank Institute*, Policy Research Working Paper 2987, 1-64.

CNIE (1988): *Informe 1983-1987*, México, CNIE.

Cohen, D. (1991): *Private Lending to Sovereign States: A Theoretical Autopsy*, Cambridge, The MIT Press.

Cohen, D. (1997): "Growth and external debt: A new perspective on the African and Latin American tragedies", *Center for Economic Policy Research Discussion Paper*, N.° 1753, Londres.

Cominetti, R. (1996): "Privatization and the regulatory framework in Bolivia and Nicaragua: A comparative analysis", *Public Policy Reform Series*, N.° 43, Santiago, CEPAL.

Cook, P. y Kirkpatrick, C. (eds.) (1988): *Privatisation in Less Developed Countries*, Brighton, Harvester Wheatsheaf.

Cooper, R. (2002a): "The new liberal imperialism", *Observer Worldview, The Guardian*, 7 de abril.

Cooper, R. (2002b): "Why we still need empires", *Guardian*, Londres, 7 de abril.

Cornia, A.; Jolly, R., y Stewart, F. (1987): *Ajuste con rostro humano*, Madrid, UNICEF.

Cornia, G. A. (1999): "Liberalization, globalization and income distribution", *Working Papers*, N.° 157, Helsinki, United Nations University (UNU)/World Institute for Development Economics Research (WIDER), marzo.

Cornia, G. A. (2003): "Globalisation and the distribution of income between and within countries", en H.-J. Chang (ed.): *Rethinking Development Economics*, Londres, Anthem Press.

Cornia, G. A.; Addison, T., y Kiiski, S. (2004): "Income distribution changes and their impact in the post Second World War period", en G. A. Cornia (ed.): *Inequality, Growth and*

Poverty in the Era of Liberalization and Globalization, Oxford, Oxford University Press/United Nations University, World Institute for Economics Research.

CPRC-Chronic Poverty Research Centre (2004): *The Chronic Poverty Report 2004-05*, University of Manchester.

Crouch, C. y Pizzorno, A. (1978): *Resurgence of Class Conflict in Western Europe Since 1968*, Londres, Holmes & Meier.

Culpeper, R. (1995): "La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia la América latina: el papel de los inversionistas norteamericanos", en R. Ffrench-Davis y S. Griffith-Jones (eds.): *Las nuevas corrientes financieras hacia la América latina: fuentes, efectos y políticas*, México, Fondo de Cultura Económica.

Culpeper, R. (2000): "The evolution of global financial governance", en R. Culpeper y D. Kapur (eds.): *Global Financial Reform: How? Why? When?*, Ottawa, The North-South Institute.

Curhan, J. P.; Davidson, W. H., y Suri, R. (1977): *Tracing the Multinationals: A Source Book on US-Based Enterprises*, Cambridge, Ballinger Public Press.

Datt, G. y Ravallion, M. (2002): "Is India's economic growth leaving the poor behind?", *Journal of Economic Perspectives*, 16: 89-108.

Davis, M. (1984): "The political economy of late-imperial America", *New Left Review*, N.° 143, enero-febrero.

DC EU-Departamento de Comercio de Estados Unidos (1999): *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates*, Washington, Bureau of Economic Analysis.

De Martino, G. (2000): *Global Economy, Global Justice: Theoretical Objections and Policy Alternatives to Neoliberalism*, Londres, Routledge.

Deepa, N. et al. (2000): *Voices of the Poor: Can Anyone Hear Us?*, Oxford University Press (para el Banco Mundial).

Deininger, K. y Squire, L. (1998): "New ways of looking at old issues: Inequality and growth", *Journal of Development Economics*, 57 (2): 259-287.

Delgado Wise, R. (2004): "Critical dimensions of México-US migration under the aegis of neoliberalism and NAFTA", *Canadian Journal of Development Studies*, Vol. 25, N.° 4.

Delgado-Wise, R. y Cypher, J. (2005): "The strategic role of labor in Mexico's subordinate integration", presentado en la *NAFTA and Beyond Conference*, Princeton University, 2-3 de diciembre (http://www.estudiosdeldesarrollo.net).

Dicken, P. (2000): *Global Shift: Transforming the World Economy*, Nueva York, Guilford (tercera edición).

Dixon, J. y Macarov, D. (1998): *Poverty: A Persistent Global Reality*, Londres, Routledge.

DOF (1993): "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera", *Diario Oficial de la Federación*, México, 9 de marzo.

DOF (1996): "Decreto por el que reforman, adicionan y derogan la Ley de Inversión Extranjera", *Diario Oficial de la Federación*, México, 24 de diciembre.

Dollar, D. y Kraay, A. (2002): "Growth is good for the poor", *Journal of Economic Growth* 7.

Dominguez, J. y Lowenthal, A. (eds.) (1996): *Constructing Democratic Governance*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

Doremus, P.; Kelly, W.; Pauly, L., y Reich, S. (1999): *The Myth of the Global Corporation*, Princeton, Princeton University Press.

Dos Santos, T. (1970): "Structure of dependence", *American Economic Review*, Vol. 60, N.° 2.

Drezner, D. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Harrow, Addison-Wesley.

Drezner, D. (2004): "The outsourcing bogeyman", *Foreign Affairs*, Vol. 83, N.° 3 (mayo-junio), pp. 22-34.

Dunning, J. H. (1989): *Transnational Corporations and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues*, Nueva York, Naciones Unidas.

Dunning, J. H. (1994): "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", *Transnational Corporations*, 3 (1): febrero.

Dussel, P. E. (2000): "La inversión extranjera en México", *Desarrollo Productivo* (80), Santiago, CEPAL.

Dussel, P. E. y Kwan, K. (1993): "From trade liberalization to economic integration: The case of Mexico", *Working Paper* N.° 187, Helen Kellogg Institute for International Studies.

Easterly, W. (2001): "Growth implosions, debt explosions, and my aunt Marilyn: Do growth slowdowns cause public debt crises?", *World Bank Policy Research Working Paper* N.° 2531, Washington.

Easterly, W. y Levine, R. (2001): "What have we learned from a decade of empirical research on growth? It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models", *World Bank Economic Review*, 15 (2): 177-219, agosto.

Eastwood, R. y Lipton, M. (2001): "Pro-poor growth and pro-growth poverty reduction", *Asian Development Review*, 18 (2): 1-37.

Eicher, T. y Turnovsky, S. (2003): *Inequality and Growth*, Cambridge, The MIT Press.

Eland, I. (2002): "The Empire strikes out: The 'new imperialism' and its fatal flaws", *Policy Analysis*, N.° 459, 26 de noviembre.

Elbadawi, I.; Ndulu, B., y Ndung'u, N. (1997): "Debt overhang and economic growth in Sub-Saharan Africa", en Z. Iqbal

y R. Kanbu (eds.): *External Finance for Low-Income Countries*, Washington, International Monetary Fund.

Enciso, A. (2005): "El agua, botín para transnacionales; la privatizan con alto costo social", *La Jornada*, 19 de junio.

Evans, P. (1995): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.

Expansión (1998): "Ciudad Juárez. El peso de la maquila", *Expansión*, México, octubre.

Expansión (1999): "Las 500 empresas más importantes de México", *Expansión*, México, octubre.

Fallows, J. M. (1994): *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System*, Nueva York, Pantheon Press.

Fernández-Arias, E. (1996): "The new wave of private capital inflows: Push or pull?", *Journal of Development Economics*, 48 (2), marzo.

French-Davis, R. y Reisen, H. (eds.) (1998): *Capital Flows and Investment Performance*, París, ECLAC Development Centre/OECD.

Finance & Development (2005): Vol. 42, N.° 2, junio.

FMI-Fondo Monetario Internacional (1997): *World Economic Outlook*, Washington.

FMI-Fondo Monetario Internacional (2000): "Trade and domestic financial market reform under political uncertainty: Implications for investment, savings, and the real exchange rate", *Working Paper Series* N.° 00/175, Washington, octubre.

FMI-Fondo Monetario Internacional (2001a): *Balance of Payments Statistics Yearbook*, vol. 51, parte I, Washington.

FMI-Fondo Monetario Internacional (2001b): *Conditionality in Fund-Supported Programs: Policy Issues*, Washington, IMF Policy Development and Review Department, febrero.

FMI-Fondo Monetario Internacional (2001c): *Government Finance Statistics Manual*, Washington, IFM Department of Statistics, diciembre.

FMI-Fondo Monetario Internacional (2001d): *International Capital Markets, Developments, Prospects and Key Policy Issues*, Washington, agosto.

FMI-Fondo Monetario Internacional (varios años): *International Financial Statistics Yearbook*, Washington.

Forbes (2000): "A reassessment of the relationship between inequality and growth", *American Economic Review*, 90 (4): 869-887.

Foreign Direct Investment Magazine (2004): http://www. fdimagazi ne. com, 12 de septiembre.

Friedman, T. (1999): *Lexus and the Olive Tree*, Nueva York, Farrar, Strauss and Giroux.

Fröbel, F.; Heinrichs, J., y Kreye, O. (1980): *The New International Division of Labour. Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*, Cambridge, Cambridge University Press.

Galiani, S.; Gertler, P., y Schargrodsky, E. (2002): "Water for life: the impact of the privatization of water services on child mortality", *Latin America Program Working Papers*, N.° 154, Stanford, Stanford Center for International Development (http://credpr.stanford.edu/pdf/credpr154.pdf).

Garrido, C. (2001): "Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa", *Desarrollo Productivo*, N.° 111 (LC/L.1622-P), Santiago, CEPAL.

George, S. (1990): *A Fate Worse than Debt. The World Financial Crisis and the Poor*, Londres, Pluto Press.

Gereffi, G. y Wyman, D. (eds.) (1990): *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, Princeton University Press.

Glyn, A. (1989): "The rise and fall of the golden age", en S. A. Marglin y J. Schor (eds.): *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Clarendon Press.

Gobierno de los Estados Unidos-Casa Blanca (2002): The National Security Strategy of the United States of America, septiembre.

González Amador, R. (2003): "Más de dos billones de dólares: La sangría de América Latina en dos décadas", *La Jornada-Argenpress.info*, 29 de noviembre.

González Amador, R. (2005): "El gobierno federal lleva al país hacia la privatización del agua", *Public Citizen*, 3 de julio.

Grabel, L. (2003): "International private capital flows and developing countries", en H.-J. Chang (ed.): *Rethinking Development Economics*, Londres, Anthem Press.

Graham, E. M. y Krugman, P. (1991): *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, Institute for International Economics.

Griffin, K. (1969): *Underdevelopment in Spanish America*, Londres, G. Allen and Unwin.

Griffith-Jones, S. (1998): *Global Capital Flows*, Londres, Macmillan.

Grossman, G. M. y Helpman, E. (2002): "Outsourcing in a global economy", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, N.° 8727, Cambridge, NBER.

Grusky, S. (2003): *Water privatization fiascos: Broken promises and social turmoil*, Report by the Public Citizen's Critical Mass Energy and Environment Program (www.citizen.org/cmep).

Guillén R., H. (1997): *La contra-revolución neoliberal*, México, Era.

Gurría Treviño, J. Á. (1994): *Flujos de capital: el caso de México*, Santiago, CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo 27.

Haluk Unal, M. N. (1999): "The technical process of bank privatization in Mexico", *Journal of Financial Services Research*, 16 (1): 61-78.

Hardt, R. y Negri, A. (2000): *Empire*, Cambridge, Harvard University Press. (Hay edición castellana: *Imperio*, Barcelona, Paidós.)

Harris, J. (2001): *Depoliticising Development. The World Bank and Social Capital*, Nueva Delhi, Left Word Books.

Harris, J. y De Renzio, P. (1997): "Policy arena: 'Missing link' or analytically missing? The concept of social capital: An introductory bibliographic essay", *Journal of International Development*, 9 (7): 919-937.

Hart-Landsberg, M. (1993): *The Rush To Development: Economic Change and Political Struggle in South Korea*, Nueva York, Monthly Review Press.

Hayami, Y. (1998): *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry Selected Experiences from East Asia*, World Bank Institute, EDI Learning Resources Series 18348, 1-310.

Hayter, T. (1971): *Aid as Imperialism*, Harmondsmouth, Penguin Books.

Held, D.; Mcgrew, A. G.; Goldblatt, D., y Perraton, J. (1999): *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*, Stanford, Stanford University Press.

Helleiner, G. (1989): "Transnational corporations and direct foreign investment", en H. Chenery y T. N. Srinivasen (eds.): *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Amsterdam, Elsevier.

Hendrikson, D. y Tucker, R. (1992): *The Imperial Temptation: The New World Order and America's Purpose*, Nueva York, CFR.

Henwood, D.: "Distributing the booty", en *http://www.panix.com/~dhenwood /Wealth_distrib.html*

Herrera Beltrán, C. (2005): "Dominan compañías extranjeras el registro de nuevas patentes en México", *La Jornada*, 17 de abril.

Hoshino, T. (1996): "Privatization of Mexico's public enterprises and the restructuring of the private sector", *Developing Economies*, 34 (1): 34-60.

Hudson, H. E. (1997): "Privatization and liberalization in the developed world", en D. J. Ryan (ed.): *Privatization and Competition in Telecommunications: International Developments*, Westport, Praeger.

Hulme, D. y Edwards, M. (1997): *NGOs, States and Donors: Too Close for Comfort?*, Nueva York, St. Martin's Press.

Huntington, S. (1999): "The lonely super-power", *Foreign Affairs*, Vol. 788, N.° 2, marzo-abril.

IFAD-International Fund for Agricultural Development (2001): *Strategy for Rural Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*.

INEGI-Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2004): *Encuesta Nacional Ingreso y Gasto de los Hogares*, México.

IPS-Inter Press Service News Agency (2003): *Water and Sewage Privatisation Gone Sour*, 15 de agosto.

Isaak, R. (2005): *The Globalization Gap: How the Rich Get Richer and the Poor Get Left Further Behind*, Nueva York, Prentice Hall.

Jazairy, I.; Alamgir, M., y Panuccio, T. (1992): *The State of World Rural Poverty*, Londres, Intermediate Technology Publications.

Julius, D. (1994): "International direct investment: Strengthening the policy regime", en G. Kenen (ed.): *Managing the World Economy*, Washington, Institute for International Economics.

Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal (2004): *Flows of Funds Accounts of the United States: Flows and Outstandings*, Washington.

Kakwani, N. y Pernia, E. M. (2000): "What is pro-poor growth?", *Asian Development Review*, 18 (1): 1-16.

Kapstein, E. (1996): "Workers and the world economy", *Foreign Affairs*, Vol. 75, N.° 3.

Kauffman, S. y Rubio, L. (1998): *Mexico under Zedillo*, Boulder, Lynne Rienner.

Kay, C. (1989): *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, Londres, Routledge.

Kennedy, P. et al. (eds.) (2002): *Global Trends and Global Governance*, Sterling, Pluto Press.

Khor, M. (2000): "Globalization and the south: Some critical issues", *Discussion Paper*, N.° 147, Ginebra, UNCTAD.

Klasen, S. (2000): "Measuring poverty and deprivation in South Africa", *Review of Income and Wealth*, 42 (1): 33-58.

Klasen, S. (2005): "Economic growth and poverty reduction: Measurement and policy issues", *paper* preparado para POVNET/Pro-Poor Growth Work Program (povnet@ povnet .com).

Klasen, S. (2005): *Economic Growth and Poverty Reduction: Measurement and Policy Issues*, POVNET-Work Program on Pro Poor Growth (borrador final), 5 de febrero.

Kobayashi-Hillary, M. (2004): *Outsourcing to India: The Offshore Advantage*, Berlín y Heidelberg, Springer.

Kohl, B. (2002): "Stabilizing neoliberalism in Bolivia: Popular participation and privatization", *Political Geography*, 21: 449-472.

Kuczynski, P. P. y Williamson, J. (eds.) (2003): *After the Washington Consensus*, Washington, Institute for International Economics.

Kulfas, M. (2001): "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas: Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local", *Estudios y Perspectivas*, N.° 2 (LC/L. 1530-P), Santiago, CEPAL.

Kulfas, M.; Portas, F., y Ramos, F. (2002): *La inversión extranjera en Argentina a fines del siglo XX*, documento presentado en el Seminario Regional sobre Políticas de Inversión Extranjera Directa en América Latina, Santiago, CEPAL, 7-9 de enero.

Kung-Jung, L. (2001): "The developmental state, economic bureaucracy and financial crisis in Asian societies", *Journal of Contingencies & Crisis Management*, 9 (1): 36-45.

La Fuente, M. y Sáinz, P. (2001): "Participación de los pobres en el fruto del crecimiento", *CEPAL Review*, N.° 75, Santiago, diciembre.

Lee, C.-H. (1992): "The government, financial system, and large private enterprises in the economic development of South Korea", *World Development*, 20 (3): 187-197.

Lee, K.-B. (1984): *A New History of Korea*, Boston, Harvard University Press.

Lefever, E. W. (1999): *America's Imperial Burden: Is the Past Prologue?*, Boulder, Westview.

Leftwich, A. (1995): "Bringing politics back in: Towards a model of the developmental state", *The Journal of Development Studies*, 31 (3): 400-427.

Lewis, W. (2004): *The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability*, Chicago, The University of Chicago Press.

Lie, J. (1998): *Han Unbound: The Political Economy of South Korea*, Stanford, Stanford University Press.

Linsu, K. y Nugent, J. (1994): "The Republic of Korea's small and medium-size enterprises and their support systems", 1404: 1-84.

Lipietz, A. (1987): *Mirages and Miracles: The Crisis in Global Fordism*, Londres, Verso.

López, H. (2002): *Pro-Poor, Pro-Growth: Is there a Trade-off?* (mimeo), World Bank.

Lowenthal, A. F. (1976): "The United States and Latin America: Ending the hegemonic presumption", *Foreign Affairs*, 55 (1).

Lozano, C.; Rameri; A., y Raffo, T. (2006): "Ingresos, salarios y convenios colectivos en Argentina 2006: La deuda interna se acentúa", *Argenpress*, 17 de abril.

Luedde-Neurath, R. (1984): "State intervention and foreign direct investment in South Korea", *IDS Bulletin* 15 (2): 23-51.

Lustig, N. (1991): "From structuralism to neostructuralism: The search for a heterodox paradigm", en P. Meller (ed.): *The Latin American Development Debate: Neostructuralism, Neomonetarism and Adjustment Processes*, Boulder, Westview Press.

Maddison, A. (2003): *The World Economy: Historical Statistics*, París, OCDE.

Mallaby, S.: "The reluctant imperialist: Terrorism, failed states and the case for American empire", *Foreign Affairs*, año 81, N.° 2, marzo-abril.

Mankiw, N. et al. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107 (2): 407-37.

Marcos, Subcomandante (1994): "A tourist guide to Chiapas", *Monthly Review*, mayo, 46: 8-18.

Mardon, R. (1990): "The State and effective control of foreign capital: The case of South Korea", *World Politics*, 43 (1): 111-138.

Marglin, S. y Schor, J. (1990): *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

Maxfield, S. (1997): *Gatekeepers of Growth*, Princeton, Princeton University Press.

McCulloch, N. y Baulch, B. (1999): "Tracking pro-poor growth", *ID21 Insights* N.° 31, Sussex, Institute of Development Studies.

Milanovic, B. (1999): "True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone", *World Bank Policy Research Working Papers Series*, N.° 2244, noviembre.

Milanovic, B. (2001): *World income inequality in the second half of the 20th century* (inédito), Washington, World Bank.

Milberg, W. (1998): "Globalisation", en R. Kozul-Wright y R. Rowthorn (eds.): *Transnational Corporations and the World Economy*, Londres, Macmillan.

Mishel, L.; Bernstein, J., y Berner, M. (2001): *The State of Working America 2000-2001*, Ithaca, Cornell University Press.

Mokhiber, R. y Weissman, R. (2001): "Corporate globalization and the poor" *(corp-focus-admin@lists.essential.org)*, 6 de agosto.

Morley, S. (2001): *The Income Distribution Problem in Latin America and the Caribbean*, Santiago, CEPAL.

Naciones Unidas (2005): *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005*, Nueva York, United Nations.

Naciones Unidas-Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2005): *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005*, Nueva York.

Nayyar, D. (1978): "Transnational corporations and manufactured exports from poor countries", *The Economic Journal*, 88 (349), marzo.

Norberg, J. (2003): *In Defense of Global Capitalism*, Washington, Cato Institute.

O'Brien, R.; Goetz, A. M.; Aart Scholte, J., y Williams, M. (2000): *Contesting Global Governance: Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*, Nueva York, Cambridge University Press.

OCDE-Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (1999): *Foreign Direct Investment and the Environment*, París, octubre.

Odle, M. (1993): "Foreign direct investment as part of the privatization process", *Transnational Corporations*, 2 (2): 7-34.

Oficina de Censos de los Estados Unidos (2002): *US Direct Investment Position Abroad on a Historical Cost Basis*.

OIT-Organización Internacional del Trabajo (1996): *Trade and Foreign Direct Investment*, Ginebra, WTO Press.

Ornelas, R. (1989): *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial en México (1983-1988)*, México, Siglo XXI.

Palma, G. (2002): "The three routes to financial crises: The need for capital controls", en J. Eatwell y L. Taylor (eds.): *International Capital Markets: Systems in Transition*, Nueva York, Oxford University Press.

Pattillo, C.; Poirson, H., y Ricci, L. (2002): "External debt and growth", *Finance & Development*, 39 (2), junio.

Paugam, S. (ed.) (1996): *L'exclusion. L'Etat des savoirs*, París, Ed. La Découverte.

Payer, C. (1991): *Lent and Lost*, Londres, Zed Books.

PEMEX (2004): *www.pemex.com.mx*, 6 de noviembre.

Pérez Núñez, W. (1990): *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, París, OECD Development Centre.

Petras, J. y Veltmeyer, H. (2001): *Unmasking Globalization: The New Face of Imperialism*, Londres, Zed Books; Halifax, Fernwood Books.

Petras, J. y Veltmeyer, H. (2003a): *Cardoso's Brazil: A Land for Sale*, Boulder, Rowman & Littlefield.

Petras, J. y Veltmeyer, H. (2003b): *System in Crisis: Free market Capitalism*, Londres, ZED Press; Halifax, Fernwood Books. (Hay versión castellana: *Un sistema en crisis*, Buenos Aires/México, Lumen, 2003.)

Petras, J. y Veltmeyer, H. (2005): *Social Movements and the State: Argentina, Bolivia, Brazil, Ecuador*, Londres, Pluto Press.

Petras, J. y Veltmeyer, H. (eds.) (2004): *Las privatizaciones y la desnacionalización en América Latina*, Buenos Aires, Prometeo.

Petras, J. y Veltmeyer, H. (eds.) (2005): *Movimientos sociales y poder estatal*, Buenos Aires/México, Lumen.

Pilger, J. (2002): *The New Rulers of the World*, Londres, Verso.

Pinto, A. (1980): "The opening up of Latin America to the exterior", *ECLA Review*, N.° 11, agosto.

PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2004): *Human Development Index* (www.undp.org), 14 de febrero.

PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (varios años): *Human Development Report*.

Pochmann, M. et al. (2004): *Atlas da exclusão no mundo*, 5 vols., San Pablo, Cortez Editora.

Prebisch, R. (1949): "The economic development of Latin America and its principal problems", *CEPAL Manifesto*, Santiago, CEPAL.

Prestowitz, C. V. (1988): *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, Nueva York, Basic Books.

Print, L. (1996): "Forget convergence: Divergence past, present and future", en *http://www.worldbank.org/fandd/english/0696/articles/090696.htm*.

Rapley, J. (1996): *Understanding Development: Theory and Practice in the Third World*, Boulder, Lynne Rienner.

Rapley, J. (2004): *Globalization and Inequality: Neoliberalism's Downward Spiral*, Londres, Lynne Reinner.

Ravallion, M. (2000): "Growth, inequality and poverty: Looking beyond averages", *World Development*, 29 (11): 1803-1815.

Rieff, D. (1999): "A new age of liberal imperialism?", *World Policy Journal* 14, N.° 2, verano.

Rockefeller, N. (1970): *Report on the Americas*, Londres, Quadrangle Books.

Rodrik, D. (1997): *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, IIE.

Rodrik, D. (1999): "The new global economy and the developing countries: Making openness work", *Policy Essay*, N.° 24, Washington, Overseas Development Council (ODC).

Rodrik, D. (2001): *The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered*, informe preparado para el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), abril.

Rodrik, D. y Velasco, A. (1999): *Short-Term Capital Flows*, Washington, World Bank.

Romer, P. (1990): "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, 5: 1971-2102.

Rowbotham, M. (2000): *Goodbye America: Globalization, Debt and the Dollar Empire*, Concord, Paul and Co.

Sachs, J. y Warner, P. (1995): "Economic reform and the process of global integration", *Brooking Papers on Economic Activity* (1): 1-95.

Salop, J. (1992): "Reducing poverty: Spreading the word", *Finance & Development*, Vol. 29, N.° 4, diciembre.

Saxe-Fernández, J. y Núñez, O. (2001): "Globalización e imperialismo: La transferencia de excedentes de América latina", en Saxe-Fernández et al.: *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires/México, Lumen.

Schutz, E. A. (2001): *Markets and Power: The 21st Century Command Economy*, Armonk, M. E. Sharpe.

Sclar, E. D. (2000): *You Don't Always Get What You Pay For: The Economics of Privatization*, Ithaca, Cornell University Press.

SECOFI-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1990): *Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México*, México, Cuadernos SECOFI (Serie Jurídica).

SECOFI-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1994): *Structure and Policy of Foreign Direct Investment*, México.

Senado de los Estados Unidos, 106 Congreso (1999): *Private Banking and Money Laundering: A Case Study of Opportunities and Vulnerabilities Hearings before the Permanent Sub-Committee on Investigations of the Committee on Governmental Affairs*, 9-10 de noviembre.

Senado de los Estados Unidos-Comisión de Relaciones Exteriores (1977): en *Comercio Exterior*, México, 179-180, noviembre.

Senado de los Estados Unidos-Subcomisión permanente de Investigaciones (2001): *A Gateway to Money Laundering* (informe de la minoría), Washington.

Sepúlveda, B. y Chumacero, A. (1973): *La inversión extranjera en México*, México, Fondo de Cultura Económica.

SE-Secretaria de Economía, Negociaciones Comerciales Internacionales (2005): *http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=20&p=1&l=1*, 1 de diciembre.

Sheshinski, E. y López-Calva, L. (2003): "Privatization and its benefits: Theory, evidence, and challenges", en K. Basu; R. Ray y P. Nayyak (eds.): *Markets and Governments*, Nueva Delhi, Oxford University Press.

SIC-M (1999): *Sistema de Información Comercial de México*, México, Bancomex.

Singh, A. y Weisse, B. (1998): "Emerging stock markets, portfolio capital flows and long-term economic growth: Micro and macroeconomic perspectives", *World Development* 26 (4).

SOBEET (1999): *Carta de Sobeet*, N.° 11, San Pablo, febrero.

Soederberg, S. (2001): "State, crisis, and capital accumulation in Mexico", *Historical Materialism*, 9 (1): 61-84.

Solow, R. (2000): "Notes on social capital and economic performance", en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.): *Social Capital: A Multi-Faceted Perspective*, Washington, World Bank.

Steinfeld, J. (2004): "Development and foreign investment: Lessons learned from Mexican banking. Trade, equity and development project, global policy program", *Carnegie Papers*, N.° 47, julio.

Stiglitz, J. (2002): *Globalization and its Discontents*, Nueva York, Norton Press. (Hay versión castellana: *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002.)

Story, D. (1986): *The Mexican Ruling Party: Stability and Authority*, Nueva York, Praeger.

Streeten, P. (1979): "From growth to basic needs", *Finance & Development*, 16: 28-31.

Streeten, P. (1984): "Basic needs: Some unsettled questions", *World Development*, 12 (9): 973-978.

Streeten, P. (2001): "Integration, interdependence, and globalization", *Finance & Development*, 38 (2), Washington, IMF, junio.

Taylor, A. M. (1999): "Latin America and foreign capital in the twentieth century: Economics, politics and institutional change", *NBER Working Paper* 7394.

Teichman, J. (1996): "Neoliberalism and the transformation of Mexican authoritarianism", *CERLAC Working Paper Series* 6.

Teichman, J. (2002): "Private sector power and market reform: Exploring the domestic origins of Argentina's meltdown and Mexico's policy failures", *Third World Quarterly*, 23 (3): 491-512.

Torero, M. y Pascó-Font, A. (2000): *The Social Impact of Privatization and the Regulation of Utilities in Peru*, Helsinki, UNU/WIDER.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1989): *Services and Development: The Role of Foreign Direct Investment and Trade*, Nueva York, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1993): *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1996): *Globalization and Liberalization: The Effects of International Economic Relations on Poverty*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1998): *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1999): *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge for Development*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2000): *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2001): *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2003): *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development – National and International Perspectives*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004): "Global investment prospects assessment research note 3: a worldwide survey of the world's largest transnational corporations", en *Prospects for FDI Flows, TNC Strategies and Policy Developments: 2004-2007*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas (http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs//survey3).

UNCTAD-Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004): *Capital Accumulation, Growth and Structural Change*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTC (1986): *90 Percent of World Trade in Hands of TNCs*, Ginebra, IFDA/Chakravarthi Raghavan.

Veblen, T. (1921): *Engineers and the Price System*, Nueva York, Viking.

Veltmeyer, H. y Petras, J. (1997): *Economic Liberalism and Class Conflict in Latin America*, Londres, Macmillan Press.

Veltmeyer, H. y Petras, J. (2000): *The Dynamics of Social Change in Latin America*, Londres, Macmillan Press.

Wade, R. (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

Watkins, K. (2002): "Making globalization work for the poor", *Finance & Development*, 39 (1).

Webb, S. (2001): "Pemex Shake up", *Business Mexico*, 11: 26-32, 14 de abril.

Wee, K. y Mirza, H. (2004): "ASEAN Investment Cooperation: Retrospect, developments and prospects", en N. Freeman y F. Bartels (eds.): *The Future of Foreign Investment in Southeast Asia*, Londres, Routledge.

Weisbrot, M.; Baker, D.; Kraev, E., y Chen, J. (2001): *The Scorecard on Globalization 1980-2000*, Center for Economic Policy Research (www.cepr.net/globalization/scorecard-on-globalization.htm).

Weiss, L. (1994): "Government-business relations in East Asia: The changing basis of State capacity", *Asian Perspective*, 18 (2): 85-118.

Weiss, L. (1998): *The Myth of the Powerless State: Governing the Economy in a Global Era*, Cambridge, Polity Press.

Weiss, L. (2000): "Developmental states in transition: Adapting, dismantling, innovating, not normalizing", *Pacific Review*, 13 (1): 21-35.

Weller, C. y Hersh, A. (2002): *The Long and Short of It. Global Liberalization, Poverty and Inequality* (paper inédito), Washington, Economic Policy Institute.

White, H. y Anderson, E. (2001): *Growth versus Distribution: Does the Pattern of Growth Matter?* (mimeo), Brighton, Institute of Development Studies.

Wilhamson, J. y Mahar, M. (1998): *A Survey of Financial Liberalization*, Princeton, Princeton University Press.

Williamson, J. (ed.) (1990): *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?*, Washington, Institute for International Economics.

Winn, P. (1989): *Weavers and Revolution*, Oxford University Press.

Wolf, M. (2004): *Why Globalization Works*, New Haven, Yale University Press.

Woo, J. E. (1991): *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*, Nueva York, Columbia University Press.

Woo-Cumings, M. (ed.) (1999): *The Developmental State*, Ithaca, Cornell University Press.

Wood, A. (1997): "Openness and wage inequality in developing countries: The Latin American challenge to East Asian

conventional wisdom", *The World Bank Economic Review*, 11 (1), enero.

Wood, A. (1998): "Globalisation and the Rise in Labour Market Inequalities", *Economic Journal*, 108 (450), septiembre.

Yong-Pal, M. y Soon-Bong, K. (1989): "Trade, exchange rate, and agricultural pricing policies in the Republic of Korea", *World Bank Comparative Studies*, 1-330.

Zabludovsky, J. (1990): "Trade liberalization and macroeconomic adjustment", en D. S. Brothers y A. E. Wick (eds.): *Mexico's Search for a new Development Strategy*, Boulder, Westview Press.

Zayago Lau, E. (2005): *State-Led Investment in Mexico* (tesis), Halifax, Saint Mary's University.

Zimbalist, A. (1976): *Economic Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Índice



James Petras
Henry Veltmeyer

JUICIO A LAS MULTINACIONALES

El poder de las grandes empresas multinacionales que dominan la economía mundial y su papel en el proceso de desarrollo generan una intensa polémica. La dinámica del poder empresario y el rol de la inversión extranjera han sido objeto de innumerables análisis, muchas veces elogiosos.

Esta obra adopta una visión por completo diferente sobre la función de las multinacionales y el impacto de las inversiones extranjeras en el desarrollo. Se asevera que *imperialismo* es mucho más útil como concepto destinado a describir y explicar la dinámica del desarrollo mundial que la "globalización". Las inversiones extranjeras son el mecanismo idóneo para una acumulación de capital centrada en el imperio, una poderosa palanca para el control político y para distribuir la riqueza mundial. Y sus costos económicos, sociales y políticos sobrepasan en mucho sus presuntos beneficios, sobre todo en el "Tercer Mundo".

Finalmente, el libro propone la construcción de un régimen alternativo antiimperialista. Además de la exposición de varias opciones, entre las que se encuentra un modelo de control público, se concluye con una exégesis de las políticas útiles para sustentar un sistema que persiga un desarrollo nacional sin recurrir a la inversión extranjera.

ISBN 968-5830-55-X


LUMEN MÉXICO